

高等院校经济管理类专业“互联网+”创新规划教材

经|济|学|系|列

世界经济学

World Economics

梁军/编著



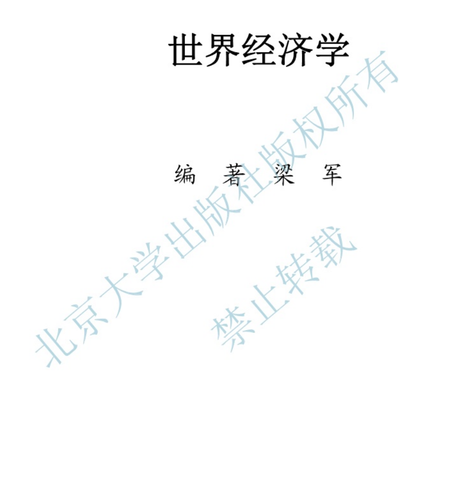




高等院校经济管理类专业“互联网＋”创新规划教材

经济学系列

世界经济学



编　著　梁　军

北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书是全国教育科学“十二五”规划国家一般项目(BFA150039)和曲阜师范大学教材建设项目(2013JC040)的相关研究成果。全书主要围绕世界经济学的基本原理与当代发展，系统阐述世界经济发展的动力、体系、趋势与治理，具体内容包括科技革命、市场机制与国家战略；全球贸易体系、全球金融体系与全球生产体系；经济全球化与区域经济一体化；世界经济失衡与全球经济治理。

本书既可作为高等院校经济管理类学生的教学用书，也可供其他专业师生和社会读者参考阅读。

图书在版编目(CIP)数据

世界经济学/梁军编著. —北京：北京大学出版社，2016.11
(高等院校经济管理类专业“互联网+”创新规划教材)
ISBN 978-7-301-27767-6

Ⅰ.①世… Ⅱ.①梁… Ⅲ.①世界经济学—高等学校—教材 Ⅳ.①F11-0

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 277562 号

书 名	世界经济学 SHIJIE JINGJIXUE
著作责任者	梁 军 编著
责任编辑	程志强
数字编辑	陈颖颖
标准书号	ISBN 978-7-301-27767-6
出版发行	北京大学出版社
地 址	北京市海淀区成府路 205 号 100871
网 址	http://www.pup.cn 新浪微博：@北京大学出版社
电子信箱	pup_6@163.com
电 话	邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750667
印 刷 者	
经 销 者	新华书店
	787 毫米×1092 毫米 16 开本 14.25 印张 330 千字
	2016 年 11 月第 1 版 2016 年 11 月第 1 次印刷
定 价	37.00 元

前　　言

近几十年来，世界经济的面貌发生了翻天覆地的变化，无论是国际分工和世界市场的发展，还是世界经济格局和运行机制的变革，经济整体性越加突出，一体化步伐大幅跨越，中国影响日益凸显，这些都对学术界研究世界经济相关问题提出了新的挑战。

编者在高校从事世界经济学教学和研究二十多年，很早就想尝试编著一本适合国内经济学各专业教学需要的世界经济学教材。全国教育科学“十二五”规划课题立项申报和曲阜师范大学精品教材建设立项申报的有幸获批，最终促使本书得以编著。

改革开放以来，国内学者在建立和发展世界经济学这一学科上作出了广泛的努力，并产生了多部不同体系、不同特色的优秀的世界经济学著作和教材。编者从多位前辈的著作和教材中吸收了营养，并在借鉴吸收国内优秀著作和教材的基础上写就了这部拙著，以求教于学界同仁和广大读者。

编著本书的过程中，编者力图突出以下两个方面的特点。

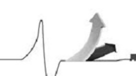
一是突出世界经济学的逻辑架构。本书力图突出世界经济学的逻辑架构，将世界经济学的主要内容划分为动力篇、体系篇、趋势篇和治理篇四大部分，每一部分都概括出逻辑主线，并努力打通各部分之间的隔阂，力图通过明确的逻辑线索将它们整合为一个统一的整体。

二是体现世界经济阐述的中国视角。伴随着中国经济的深度开放和国际地位提升，中国政府和国内学者基于中国视角，提出了许多有关世界经济发展规律和世界经济诸多问题的深刻观点。本书力图通过中国视角阐述世界经济理论，在具体数据和案例选取上多采用中国的数据和案例，将中国经济发展与世界经济的阐述有机融合，加强世界经济学理论与中国开放经济发展现实之间的联系。

编著一本逻辑清晰、时代感强烈、充分体现中国视角的世界经济学教材是编者多年的心愿。本书在借鉴国内同类优秀著作的基础上，根据编者多年教学和研究的积累，系统地阐述了世界经济发展的动力、体系、趋势与治理，并力求反映全球化时代世界经济研究领域的最新成果。在世界经济发展的新的历史条件下，希望我们不懈的努力能为世界经济学学科建设作出些许贡献，这是仍在世界经济学教学与研究一线领域中工作的编者最大的愿望。

衷心感谢我的恩师——上海社会科学院世界经济研究所前所长张幼文研究员，欣然为本书作序。上海读博期间深深感受到张老师的严谨、儒雅与宽容，恩师给予的学术启发、学业指导和多方提携，至今想来仍暖心满怀。老师永远是一盏明灯，照亮学生前行的路。

衷心感谢帮助我的学生。本书的框架设计、主要章节主要由编者独立完成，曲阜师范大学经济学院 2012 级本科生李帅帅、霍兴艳、孙成业、温明悦、吴晗、张杰、史晓艳等同学为本书搜集了大量资料；2014 级研究生刘怿、崔凯，2015 级研究生杨雪梅、葛春晓和李围围等同学，对本书初稿进行了辛苦校对并提出了中肯的修改建议。值此书稿出版之际，谨对以上学生给予我的帮助表示衷心的感谢，并祝愿他们学业有成。



衷心感谢我的家人。远在农村的父母虽然可能并不完全明白教课之外的我在忙些什么，也并不完全理解他们的儿子为何要时常熬夜，但却毫无怨言地在物质上和精神上给了我莫大的支持。本书编著之际，正值女儿高考前期。夜晚从教研室出来，时常与晚自习回家的女儿路上相遇。父女相携回家，披星戴月，一路相互鼓励。家庭的温暖，永远是我前行的不竭动力。

本书的编著与出版得到了全国教育科学“十二五”规划国家一般项目(BFA150039)的资助，同时也是曲阜师范大学教材建设项目(2013JC040)的研究成果和曲阜师范大学贸易经济特色专业建设的成果。

本书的编著与出版得到了北京大学出版社的大力支持，特别感谢程志强先生付出的大量时间和精力。没有他的积极沟通和辛苦细致的工作，本书的编著与出版不会如此顺利。

由于编者水平有限，书中难免存在诸多不足之处，敬请学界同仁和广大读者批评指正。

梁　军

2016 年春于曲阜师范大学日照校园



目　录



第2篇 体系篇

第3篇 趋势篇



第1章 导　论

世界经济是由世界各国经济相互联系和相互依存而构成的超越民族国家界限的全球意义上的经济体系。世界经济学研究世界经济发展的现象与趋势，揭示世界经济发展进程中的内在规律。本部分为世界经济学的导论，主要阐述世界经济的内涵及其形成与发展阶段，世界经济学这门学科的研究对象及其与其他经济学科的关系。

1.1　世界经济及其形成与发展

1.1.1　世界经济的内涵及其理解

1．世界经济的内涵

何谓世界经济(world economy)？从囊括的范围来说，世界经济是微观经济、宏观经济和国际经济在空间上的进一步延伸。微观经济(microeconomy)是指单个经济主体(消费者或厂商)的经济活动和经济行为；宏观经济(macroeconomy)是指国民经济总体及其经济活动和运行状态；国际经济(international economy)是指国家之间的经济交往活动所引发的各种经济关系；世界经济则是指由世界各国经济相互联系和相互依存而构成的超越民族国家界限的全球意义上的经济体系。



作为超越民族国家界限的全球意义上的经济体系，世界经济是在国际分工和世界市场的基础上，通过产品贸易、劳务交换、资本流动、技术转让，乃至产业融合、经济一体化等多种形式和渠道，把世界各国的经济有机地联系成一个统一的经济整



体。世界经济一经产生，便不同于微观经济、宏观经济和国际经济，它以其自身的内在规律运行和发展。

2. 世界经济内涵的理解

如何把握世界经济的内涵？应当从以下 3 个方面深刻理解世界经济这一概念。

(1) 整体性范畴。世界经济不是各国经济的简单相加，而是由不同发展程度的国家和地区经济组成的一个相互联系、相互依存而共同运动的有机整体。理解这一点的关键在于，各国经济之间是不是存在着紧密的联系。如果各国经济之间没有联系，也就没有世界经济，即使各国之间存在联系但不紧密，也没有世界经济。经济联系紧密与否，取决于各种经济联系是否已构成各国经济生产和再生产过程的必要环节。当然，世界经济的整体性并不排斥各国经济的相对独立性。在可以想象的未来，世界经济的整体性将进一步加强，然而只要主权国家存在，各国经济必然具有相对独立性；同样，各国经济的相对独立性也并不排斥世界经济的整体性。世界经济的整体性是一个逐步演进的历史进程，伴随着世界各国经济联系的不断加强，世界经济的整体性会不断加强。世界经济的运行规律是以作为一个有机整体的世界经济为基础的，没有世界经济的整体性，就没有世界经济自身的运行规律。

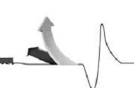
(2) 历史性范畴。世界经济不是从来就有的，它不与人类经济活动共始点，也不与各国国民经济共始点，它是人类历史发展到一定阶段的产物。在经济、国民经济和世界经济这三个范畴中，世界经济的历史是最短的。作为各国经济相互联系和相互依存的经济整体，世界经济是随着近代资本主义社会的发展及其经济对外扩张而逐步发展起来的，因此，在一定意义上说，世界经济是资本主义社会发展的产物，其完全形成至今只有几百年的时间。世界经济的历史性也意味着，世界各国经济的多种联系方式乃至世界经济整体的演变本身，会随着历史的发展而处在不断的演变之中，并在这一历史演变中呈现出明显的阶段性特征。

(3) 经济性范畴。世界经济概念是一个经济范畴，是经济概念体系中的一个概念。尽管世界经济的发展离不开国际政治和世界文化，但从根本上来说，世界经济主要涉及世界范围内的人类的生产、分配、交换、消费等经济活动及其内在规律。我们也主要应该从经济范畴来把握世界经济的概念。当然，正如经济基础决定意识形态和上层建筑，意识形态和上层建筑反作用于经济基础，国际政治和世界文化等也会对世界经济产生重要影响。在从经济范畴方面把握世界经济概念的同时，也要更多地关注国际政治和世界文化等的变化与发展，特别是世界经济与国际政治相互影响、不断融合的发展趋势。

把握好世界经济概念的内涵，就能清楚认识到某些观点的片面性。例如，“世界经济是世界各国经济的简单加总”“世界经济就是资本主义性质的经济整体”“世界同时存在资本主义世界经济和社会主义世界经济两个世界经济”等，这些观点都忽视了世界经济的统一性与整体性。

1.1.2 世界经济的形成与发展

从根本上说，世界经济的形成与发展源于世界生产力的发展。伴随着世界生产力的发展，世界经济在其形成和发展进程中呈现出明显的阶段性。具体来说，迄今为止，世界经济形成与发展的进程大体上可以分为以下 3 个阶段。



1. 商品国际化阶段

商品国际化(internationalization of goods)是各国通过商品贸易实现的经济联系，是世界经济发展的最初阶段。这一阶段的主要标志是世界范围内商品市场的形成，其主要发生在18世纪60年代至19世纪末这一历史时期。在此之前(16～18世纪)出现了以西欧为中心的早期世界市场。尽管早期世界市场与之前相比，国家间商品贸易的规模和范围有所扩大，作为资本原始积累的一种重要手段，国际贸易与资本主义生产方式已经开始结合，而且国家也开始自觉地运用重商主义政策参与和干预本国对外贸易的发展。但是，由于早期世界市场建立在手工业基础上，而且是由资本主义国家的商业资本所主导，更为关键的是，此时国家间的商品交换还未成为贸易参与国再生产过程的必要环节，因此还不是真正意义上的现代世界市场。



发生于18世纪60年代的第一次科技革命促进了真正意义上的现代世界市场的形成。在资本原始积累阶段后期，资产阶级对利润的追逐要求工业品的产量不断提高，却在工场手工业发展中遇到了人的体力这一自然的障碍，于是时代迫切呼唤能够克服人的体力障碍的大机器的出现。在巨大需求力量的推动之下，一系列的变革开始了。1733年约翰·凯伊(John Kay)发明了飞梭，1765年詹姆斯·哈格里夫斯(James Hargreaves)发明了珍妮纺纱机，1769年理查德·阿克莱特(Richard Arkwright)发明了水力纺纱机，1779年塞缪尔·克朗普顿(Samuel Crompton)发明了骡机，1785年，詹姆斯·瓦特(James Walt)制成了改良蒸汽机。

伴随着工业革命的发展，机器大工业以其雄厚的物质基础和巨大的生产能力，对世界市场的开拓发挥了势不可当的威力。正如马克思所指出的：“一旦与大工业相适应的一般生产条件形成起来，这种生产方式就获得一种弹力，一种跳跃式地扩展的能力，只有原料和销售市场才是它的限制。”[①]工业革命带来的机器大工业的发展使世界市场的形成成为必然。这是因为，机器大工业推动的生产力发展是之前的工场手工业所不可比拟的。随着生产力的发展，机器工业产品的迅猛增加相对超出了生产国家国民的需求，相对过剩的产品要想实现其价值，必然需要国外市场。同时，机器大工业所需要的日益扩大的原料也是本国无法完全供应的，开拓国外产品市场和原料基地成为率先获得机器大工业发展的国家的生产和再生产所必不可少的条件。伴随着工业革命的发展，交通运输业也获得了突飞猛进的发展，这为世界各国的商品交换提供了物质手段，促使进入世界市场交换的商品数量和种类大幅增加，并不断深化着世界市场的内涵。

2. 资本国际化阶段

资本国际化(internationalization of capital)是各国通过国际投资实现的经济联系，是世界各国经济联系进一步加强的重要阶段。从本质上说，单纯的商品国际化只是实现了国家经济之间的外部联系，其对各国资源优化配置的作用是通过商品交换而

① 马克思．资本论．第一卷．马克思，恩格斯．马克思恩格斯全集[M]．第23卷．中央编译局译．北京：人民出版社，1972：494.



间接实现的，因此商品国际化只是世界经济发展的初级阶段。而资本国际化通过生产要素(其中主要是资本)的跨国流动，把各国经济的联系推进到了国家经济的内部。

发生于 18 世纪 70 年代的第二次科技革命推动了资本国际化的发展。以电力的发明和广泛应用为主要标志的第二次科技革命，一方面推动了世界生产力的巨大发展，另一方面加剧了资本主义国家企业的资本集聚与资本集中，进而推动着资本主义进入了垄断阶段。列宁总结了垄断资本主义的主要经济特征：①生产和资本的集中发展到这样高的程度，以致造成了在经济生活中起决定作用的垄断组织；②银行资本和工业资本已经融合起来，在这个“金融资本”的基础上形成了金融寡头；③和商品输出不同的资本输出具有特别重要的意义；④瓜分世界的资本家国际垄断同盟已经形成；⑤最大资本主义大国已把世界上的领土瓜分完毕[①]。资本的大量集聚和集中与垄断资本结合在一起的一大必然后果，就是资本主义国家大规模的资本对外输出。这是因为，一方面，垄断使大垄断组织通过资本集聚和集中拥有了巨额资本，从而为资本输出具备了可能性；另一方面，垄断组织的大量资本难以在国内找到理想的投资场所而成为“过剩”，从而使资本输出具备了必要性。大量资本输出国外，一方面带动了资本输出国的商品输出，进一步开拓了世界商品市场；另一方面深化了国际分工，将国家间的经济联系从商品交换推进到了资本流动的深度。更为重要的是，伴随着资本国际化，主要垄断资本主义国家掀起了新一轮的世界殖民化浪潮，大肆在经济上瓜分世界市场，建立各自的殖民地，扩展各自的势力范围，并在 20 世纪初把世界领土瓜分完毕。

资本国际化发展的后果不仅在地理范围上意味着世界经济体系囊括全球，而且资本作为资本主义生产关系的本质，其国际化推动了资本主义生产方式的国际化。资本国际化和世界领土被资本主义列强瓜分完毕意味着一个统一的资本主义性质的世界经济体系的出现。资本国际化使资本主义生产方式在世界上取得了统治地位，世界经济被纳入了世界资本的运动过程之中。

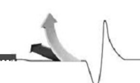
3. 生产国际化阶段

生产国际化(production internationalization)是各国通过生产分工的深化而实现的经济联系，是世界经济联系进一步深化的显著特征。尽管资本国际化通过资本的跨国流动把各国经济的联系推进到了国家经济的内部，但在 19 世纪后期到 20 世纪中期前的资本国际化阶段，输出的资本主要以借贷资本为主，生产资本的输出所占比重很小，跨国的生产性组织以及由此带来的生产国际化还处在起步阶段。这也意味着资本国际化阶段的世界经济，只是实现了商品交换和资本流动的国际联系，而没有深入到直接生产领域的国际联系。后者主要是通过第二次世界大战后生产国际化的发展实现的。

发生于 20 世纪四五十年代的第三次科技革命推动了生产国际化的发展。以原子能、电子计算机和空间技术的发展为主要标志的第三次科技革命，推动了世界生产力和世界经济结构的重大变动，导致各国之间的经济联系日益紧密。最为重要的是，第三次科技革命推动了国际直接投资的迅猛发展，并使得跨国公司成为推动战后国际分工和世界经济发展的重要力量。跨国公司通过对外直接投资，把资本、技术、管理、



① 列宁. 列宁全集[M]. 第 27 卷. 中央编译局译. 北京：人民出版社，1990：338.



信息、品牌、海外销售网络等“一揽子”生产要素，在国际范围内与不同国家的优势要素进行组合和优化配置，把国家间宏观层面的国际分工推进到了微观层面的企业内部的分工与协作，从而把世界经济推进到了生产国际化的新阶段。

1.2　世界经济学及其与其他学科的关系

1.2.1　世界经济学的研究内容

1. 研究对象与学科性质

学习一门学科，首先要明确其研究对象。世界经济学(world economics)作为一门社会科学，它的研究对象是世界经济，主要揭示世界经济发展的内在规律。同诸多社会学科特别是经济管理学科一样，世界经济学是一门理论性和实践性结合很强的学科。

首先，世界经济学是一门理论学科。作为一门社会学科，世界经济学要从理论上阐述世界经济发展的规律。在几百年的发展实践特别是第二次世界大战(以下简称“二战”)后的发展实践中，世界经济呈现出以下发展规律：世界经济发展是一个不断演进并日益走向全球化的过程；科技革命是世界经济发展的根本动力；贸易自由化、金融国际化和生产一体化是世界各国经济联系的主要内容；经济全球化和区域一体化是战后世界经济发展的主要趋势和显著特征；世界经济发展中的全球性问题日益突出；经济发展不平衡是世界经济运行的重要特点；国际经济协调和全球经济治理是世界经济顺利发展的有力保障。世界经济不断发展的实践在给这门学科注入新的生命力的同时，也对这门学科凝练和概括世界经济理论提出了新的要求。伴随着世界经济的发展，国际商品交换关系、货币金融关系和生产分工关系等更加紧密，国际经济传递的机制愈加复杂，世界经济发展失衡问题日益突出等，这些问题在客观上对世界经济理论的发展提出了新的要求，也对世界经济学学科体系的完善提出了新的要求。

其次，世界经济学具有显著的实践意义。世界经济发展的历史进程同时也是各国融入世界经济以及各国经济联系不断深入的历史进程。改革开放以来，伴随着中国经济的对外开放，中国经济与世界经济逐步走向深度融合。在这一融合发展进程中，中国经济发展不断面临需要解决的新问题：国际贸易摩擦应对、出口贸易利益提升、国内产业优化升级、人民币加快国际化、“中等收入陷阱”跨越、“引进来与走出去”相结合、开放战略调整、全球经济治理参与等，解决这些问题，需要我们深刻把握世界经济发展的规律和趋势，需要我们审时度势，有所作为。世界经济学在揭示世界经济发展的内在规律的同时，也要紧密联系中国经济实际和开放发展进程，运用世界经济理论指导中国经济开放发展的实践，分析处理好中国开放经济发展实践中遇到的新问题。



基于世界经济学的学科性质，在世界经济学的学习过程中，应努力做到经济理论与实际并重，既要重视世界经济理论与方法的把握，也要重视运用世界经济理论



解决实际问题；对于世界经济理论问题，注重书本学习与文献阅读，重点是要深刻理解理论的内涵；对于世界经济特别是中国开放经济的实际问题，要多思考、多阅读，把握世界经济和中国经济的最新变化和现实动态。

2. 内容框架设计

世界经济学涉及的内容十分广泛。本书除导论外，设置了 4 篇共 10 章内容，紧密联系中国实际，以新的体系与思路系统地阐述了世界经济的基本理论问题与基本发展规律(见图 1.1)。

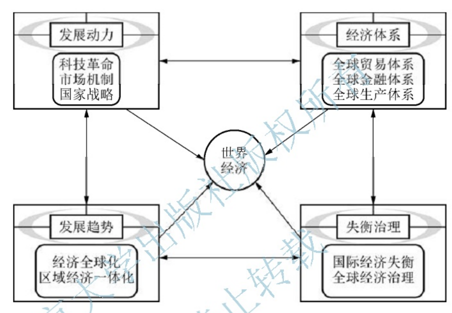


图 1.1　世界经济学内容体系框架设计

第一部分为动力篇，阐述推动世界经济发展的主要动力，共 3 章。第 2 章阐述科技革命，主要分析世界科技革命及其对世界经济发展的作用。第 3 章阐述市场机制，主要分析世界市场的形成与特点、主体与结构，特别是市场机制对世界经济发展的作用。第 4 章阐述国家战略，主要分析融入世界经济过程中的国家职能及其转变，特别是国家战略对世界经济发展的作用。科技革命、市场机制和国家战略构成了世界经济发展的主要动力。

第二部分为体系篇，阐述当前世界经济构成的主要体系，共 3 章。第 5 章阐述全球贸易体系，主要分析贸易自由化的进程，特别是“二战”后的关贸总协定和世界贸易组织框架下全球贸易体系的进展及其问题。第 6 章阐述全球金融体系，主要分析“二战”后的国际货币体系、金融全球化以及国际金融危机等问题。第 7 章阐述全球生产体系，主要分析“二战”后的世界生产体系的变革，特别是国际直接投资和跨国公司的迅猛发展及其主导下的生产一体化问题。全球贸易体系、全球金融体系、全球生产体系将世界各国经济紧密地连接成一个整体。

第三部分为趋势篇，阐述当前世界经济发展的主要趋势，共 2 章。第 8 章阐述经济全球化，主要分析经济全球化发展的动力、收益分配机制及其局限性。第 9 章阐述区域经济一体化，主要讨论区域经济一体化发展的原因，主要区域一体化组织的发展动向，以及经济全球化和区域经济一体化的关系。经济全球化和区域经济一体化构成了近几十年乃至今后很长时期内世界经济最为重要的两大发展趋势。



第四部分为治理篇，阐述当前世界经济失衡与全球经济治理问题，共 2 章。第 10 章阐述世界经济失衡与危机，主要分析世界经济失衡的理论、失衡的主要表现，以及世界经济危机与世界经济周期波动。第 11 章阐述世界经济协调与治理，主要探讨世界各国经济的相互传递与国际经济政策的协调，并在此基础上，分析全球经济治理的不足，以及治理机构与机制的改革。通过全球经济的协调与治理，不断解决世界经济不平衡发展中的诸多问题，是世界经济在正常轨道上行进的重要保障。

1.2.2　世界经济学与其他学科的关系

1. 世界经济学与政治经济学

两门学科的研究对象不同。政治经济学(political economics)特别是马克思主义政治经济学是一门以人的社会生产关系为研究对象的学科，研究的主要目的是揭示社会生产关系发展的规律。而世界经济学的研究对象是世界经济，主要揭示了世界经济整体发展的规律。从学科性质来说，政治经济学更为抽象，理论性也更强，而世界经济学实践性相对更强；从研究对象的范围来说，政治经济学更为集中，世界经济学则更为宽泛。

两门学科的分析视角也有所不同。政治经济学特别是马克思主义政治经济学对社会生产关系发展规律的揭示，通常是以典型国家为主要分析视角。例如，马克思在《资本论》中对资本主义生产关系的剖析，就是以英国作为主要对象。“我要在本书研究的，是资本主义生产方式以及和它相适应的生产关系和交换关系。到现在为止，这种生产方式的典型地点是英国。因此，我在理论阐述上主要用英国作为例证。”[①]但是世界经济的研究，则不能简单地以某个国家为主要研究对象，因为世界经济并非各国经济，也非各国经济的数学加总，因此必须要以世界经济整体为分析视角，从整体上研究世界经济的发展规律。

当然，世界经济学要以政治经济学为基础，从政治经济学的基本理论及其发展中吸收丰富的养料，为自身的理论完善奠定坚实的基础。

2. 世界经济学与国民经济学

与世界经济学的研究对象不同，国民经济学(national economics)的研究对象是国民经济，其主要研究国民经济的运行过程、调节原理、运行模式和政策目标，主要目的是揭示国民经济运行的规律。两门学科都强调整体性，但国民经济学强调的是一国经济的整体性和整体联系，世界经济学强调的则是世界各国经济的整体性和整体联系。

各国的国民经济是世界经济的有机组成部分，虽然世界经济研究不可能完全脱离对其有机组成部分的各国国民经济的分析，但是各国国民经济研究的本身却并不是世界经济的主要研究对象，即使在必要的时候需要涉及具体国家的国民经济，主要也应将该国国民经济作为世界经济的一部分，重点研究各国国民经济之间的联系与融合。

从联系方面看，在当今世界经济中，各国的国民经济是世界经济的有机组成部分，国民经济学的研究为世界经济学提供了国别案例和研究基础，世界经济学则有助于从更为广阔的视野把握国民经济学的运行规律。

---

① 马克思. 资本论[M]. 第一卷. 中央编译局译. 北京：人民出版社，2004：8.

3. 世界经济学与世界经济史

世界经济史(world economic history)主要研究世界经济形成和发展的历史，尽管其作为历史学和经济学的交叉学科，更多地涉及了世界经济的内容，但从根本上来说，世界经济史属于历史学科。世界经济学涉及的主要是世界范围内的人类的生产、分配、交换、消费等经济活动，是一门典型的经济学科。即使同是阐述世界经济，世界经济史通常并不把阐述当前阶段世界经济的发展作为重点，而是把重点放在阐述各个阶段世界经济发展的历史脉络上；世界经济学虽然也会涉及世界经济形成和发展的不同阶段，并概括不同阶段的特征，但其重点无疑是分析当前世界经济的发展，力求揭示出当前世界经济发展的特征、机制和未来趋势。

4. 世界经济学与国际经济学

国际经济学(international economics)主要研究发生在不同国家之间的经济关系，揭示各个独立的经济体之间经济关系发生的内在机制及相应的政策效应。国际经济学与世界经济学的研究对象不同。国家之间的种种经济关系构成了国际经济学研究的主体；而世界经济以各国经济共同构成的、相互依赖的、具有自身运动规律的世界经济整体作为研究对象。形象地说，如果把国际经济比喻为化学键，那么世界经济就是化合物本身。

此外，世界经济学与国际经济学在分析方法上也有所不同。国际经济学注重通过“国与国之间”的两国模型分析说明国家间经济关系发生的内在机制及其效应；而世界经济学更侧重于整体分析，注重把世界作为一个整体(一个市场、一个经济体)的方法，分析其整体运行的机制和一般规律。之所以有分析方法的不同，最重要的一点是，世界经济学是以世界经济整体为分析对象的，这一经济整体发展的许多规律难以采用两国模型直接分析，因此形成了与国际经济学不同的分析方法。

复习思考题

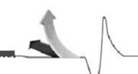
一、名词解释

微观经济　宏观经济　国际经济　世界经济　商品国际化　资本国际化　生产国际化

二、问答题



1. 如何准确把握世界经济概念的内涵？
2. 世界经济的形成与发展大体上经历了哪几个阶段？
3. 世界经济学的研究对象是什么？
4. 世界经济学与国民经济学有什么区别？
5. 世界经济学与国际经济学有什么区别？



延伸阅读

[1] 褚葆一，张幼文．世界经济学的基本原理[J]．世界经济，1988(9)．
[2] 李琮．关于世界经济学研究对象的一些意见[J]．世界经济，2000(3)．
[3] 庄则明．构建马克思主义世界经济学[J]．厦门大学学报，2008(1)．
[4] 宋则行，樊亢．世界经济史[M]．北京：经济科学出版社，1989.
[5] 张幼文等．世界经济学——原理与方法[M]．上海：上海财经大学出版社，2006.



第1篇

动　力　篇



科技革命

科技革命是世界经济发展的根本动力。迄今为止，世界范围内共发生了三次科技革命，每一次科技革命都把世界经济的发展推向一个新阶段和新高度。近几十年的新技术革命特别是信息技术革命更是把世界经济发展推进到了信息化和全球化的新时代，使得世界经济的整体性空前凸显。本章介绍科学技术革命及其发展进程，重点分析科技革命对世界经济的决定性作用。

2.1 世界科技革命

2.1.1 科技革命及其发展的基本规律

1. 科技革命的内涵



国内外学者对有关科技革命的提法说法不一，科学革命、技术革命、产业革命、工业革命等说法通常混用而不严格区分。尽管说法不一，但其核心意指科学技术进步及其带来的社会生产的巨大变化，当然，提法不同，概念内涵的出发点和侧重点也会有所区别。一般来说，科学革命(scientific revolution)是指人们认识客观世界的质的飞跃，其主要表现为新的科学理论体系的诞生[①]；技术革命(technological revolution)

① 伯纳德・科恩(Betnard Cohen)对历次现代科学革命进行了全面系统地分析。参见[美]伯纳德・科恩. 科学革命史[M]. 杨爱华等译. 北京：军事科学出版社，1992.



是指人们改造客观世界的质的飞跃，其主要表现为生产工具和生产工艺等方面的重大突破。就科学革命与技术革命的关系看，前者是后者的基础和出发点，往往起着更为先导的作用；后者是前者的结果，技术进步的成果反过来又为科学的进一步研究提供重要的工具和手段。



西蒙 •库兹涅茨(Simon Kwznets)精辟地分析了科学知识储存和新知识大量应用的关系。他认为，对于有用知识和科学储存的高增长率来说，新知识和技术革新的大规模应用是一个必要(纵然不是充足的)条件。因为只有这样，新知识和技术革新才有可能真实地带来更多的人均产值，并从而为生产新知识的投资提供额外的资源。一项重大发明的广泛应用、在大量生产中的传播，必然会对作为其基础的理论意义、过程和资料增添更多的细节和情报，它还可能产生新的工具。这种新增添的知识和工具反过来为基础科学的新进展，而且往往是未预料到的方向和途径方面的新进展提供基础。

科技革命(scientific and technical revolution)是指科学革命取得的新理论加速转化为生产技术的变革，进而引起社会生产力的飞速发展。科技革命既包括科学革命，也包括技术革命，它是两者的高度概括。而通常所说的产业革命或工业革命(industrial revolution)则是指由科学技术的飞跃引起的各种产业或工业领域的重大变革，它不仅包括物质生产技术的根本变革，而且也包括生产关系的重大变化。就科技革命与产业革命的关系看，前者是后者的前提和准备，后者是前者的结果，并反过来为下一次科技革命提供重要的物质基础和工具手段。

2. 科技革命发展的基本规律

科学技术本身有许多发展规律，就基本规律来说，科技革命发展呈现出继承性和加速性等特点。

首先，科技革命的发展具有历史的继承性。科技革命的继承性意味着先前科技革命的成果总是会被以后的科技革命所继承，后一次科技革命总是在继承先前科技革命成果的基础上取得重大成果的。实际上，任何科学和技术的发现、发明和创造都不是凭空产生的。科学技术的发展是一个不断传递、积累和发展的过程，是人类认识自然、改造自认历史过程的结晶。科技革命的发展之所以具有继承性，在于科学技术从根本上是由科学技术发展的最重要的要素——人——来发现、发明和应用的，而人本身会学习、会思考、具备能动性。后人总是会继承前人的技术知识成果，并在前人所取得科技成果基础上进一步创新，从而把科学技术推进到新高度。正如英国科学巨匠牛顿所说：“如果我比别人看得更远，那是因为我站在巨人的肩上。”在科学技术的继承方面，人类的教育活动起到了重要作用。

其次，科技革命的发展具有加速性规律。科技革命的加速性意味着科学技术的发展日益加快，科技革命发生的间隔周期越来越短。从时间跨度来说，人类社会发生第一次科技革命之前经历了几千年的时间，从第一次科技革命开始到从第二次科技革命发生，经历了100年左右的时间，而从第二次科技革命开始到从第三次科技革命发生，经历了70年左右的时间。“二战”后，科学技术的发展更是突飞猛进，从第三次科技革命开始到新技术革命的发生，只有二十多年的时间。

科技革命为何会加速发展，概括来说，有以下几个方面的原因：一是人自身的原因。



人自身通过学习与继承，从人类整体上对科学技术知识掌握的量和质会超越前人。二是物的原因。前一次科技革命所创造的技术与物质条件会为后一次科技革命奠定坚实的物质技术基础。三是组织的原因。资本主义经济社会发展之前的各国科学技术进步，更多的是个人的发明创造，伴随着资本主义经济社会的发展，特别是进入到国家垄断资本主义社会以来，各国政府开始有组织地对科学技术研究投入大量的人力、物力和财力，科技研究的社会化组织程度越来越高。四是市场竞争的原因。市场竞争的加剧，会促进企业为获取超额利润或应对竞争压力而不断的研发和应用新技术。上述四大因素共同推动了科学技术的加速性发展。

2.1.2　世界三次科技革命及其特点

学术界对迄今为止世界范围内科技革命发生次数的认识存在分歧。一般认为，在世界经济发展史上，已经发生了三次伟大的科技革命。18 世纪 60 年代，首先从英国开始发生了以蒸汽机的发明和采用为主要标志的第一次科技革命。19 世纪 70 年代，欧美资本主义国家发生了以发电机和电动机的发明和采用为主要标志的第二次科技革命。20 世纪 40 年代末 50 年代初，首先从欧美发达资本主义国家开始发生了以原子能、电子计算机和空间技术的发展为主要标志的第三次科技革命。至于 20 世纪 70 年代末 80 年代初发展起来的以微电子信息技术、生物工程技术以及新能源利用技术为标志的一系列科学技术，学术界更多地称之为新技术革命或新科技革命。

1. 第一次科技革命及其特点

第一次科技革命开始于 18 世纪 60 年代，完成于 19 世纪中叶。17 世纪到 18 世纪，英国、法国等国资产阶级革命的胜利，为其生产力的加速发展扫清了道路。伴随着资本主义工场手工业的发展和市场的逐步扩大，以手工技术为基础的工场手工业越来越不能满足需要。需要是发明之母。资产阶级为追求更多的利润，开始广泛推动新技术的发明和应用。这一次科技革命最早从英国的纺织部门开始的，随后很快扩展到采煤、冶铁和机器制造等部门，并随着蒸汽机的发明和采用而进一步深入发展。织布机、纺纱机、蒸汽机、汽船和蒸汽火车等一系列工作机、动力机和运输机的发明和应用，把资本主义工业推进到了机器大工业阶段。继英国之后，法国、德国、美国等资本主义国家于 19 世纪也相继完成了科技革命。

第一次科技革命使人类开始用机械力代替人力，使社会生产从工场手工业发展到了机器大工业。机器大工业的发展促使一国内部的社会分工开始突破本国市场的限制，使本国的生产方式的再生产必须依赖世界市场和国际交换。科技革命推动的机器大工业的发展在促进世界市场形成和发展的同时，把世界上不同经济发展水平的国家或多或少地纳入到了国际分工和世界商品交换的洪流中来。第一次科技革命推动了商品国际化的发展，并使得世界经济的内涵真正具有了实际意义。

第一次科技革命具有两方面的鲜明特点：一是这次科技革命开始并集中于轻工业部门。如上所述，这次科技革命开始于英国的纺织部门，虽然后期也开始转向某些重工业部门，但取得重大技术突破和生产力发展的主要是毛纺业、棉纺业等轻工业部门。二是在这次科技革命中，技术发明领先于科学理论研究的突破。一般来说，科学理论往往对技术变革起



着重要的先导作用，但在这次科技革命发展过程中，技术发明却领先于科学理论的突破。其显著特征表现为，这次科技革命中的技术突破并非来源于科学理论方面的引导，主要是生产一线的技术工人在生产过程中反复摸索而发明和改进的。正如瓦尔特·W. 罗斯托(Walt W. Rostow)指出的，18 世纪时的关键性发明并不是直接产生于基础科学的新建议，甚至并不产生于科学家本人，它们是受过专门训练的人的成果①。这一特点一方面决定了技术发明创造的实用性很强，能直接应用于机器工业生产；另一方面也限制了技术发明创造的高度，因为缺乏科学理论特别是基础科学理论的指导，技术发展的高度和空间会相对有限。

2. 第二次科技革命及其特点

19 世纪 70 年代初，资本主义国家爆发了空前深刻的世界经济危机，企业之间、部门之间、各个资本主义国家之间的竞争愈演愈烈。同时，随着生产力的发展，第一次科技革命中产生的蒸汽机的缺点日益暴露，如体积过于庞大、能量转换形式过于单一、能量转换过程中损耗严重等。生产力的发展和经济危机的克服需要新动力技术，19 世纪 70 年代后欧美资本主义国家发生了以发电机和电动机的发明和采用为主要标志的第二次科技革命。

随着发电机和电动机的发明和采用，内燃机和汽车被发明出来，并由此促进了石油、钢铁和化学等工业的迅速发展。到 19 世纪末，重化工业在资本主义世界工业中开始占据主导地位，世界工业生产从之前的“棉纺时代”进入了“钢铁时代”。英国、美国、法国、德国、日本等先进国家都先后实现了工业化，成了以重化工业为主导的工业国。

伴随着第二次科技革命的发展，资本主义从自由竞争阶段转入了垄断阶段。重化工业的发展导致了资本的大量集聚和集中，资本主义国家经济对外扩张的方式也从之前的以商品输出为主转向资本的大规模输出。第二次科技革命推动了资本国际化的发展，并推动了全球范围内的世界经济的真正形成。

与第一次科技革命相比，第二次科技革命呈现出了截然不同的特点。

一是这次科技革命开始并集中于重工业部门，并导致了后起国家经济的赶超。与第一次科技革命开始并集中于轻工业部门不同，这次科技革命开始并集中于重工业部门。其中一个重要的原因是相对于蒸汽动力，电力具有更多更强大的优势，如能量更大、可以长途输送，形式易于转换等。正是由于发电机和电动机的发明和采用，内燃机、电动车、电报、电话、电解等工业才能够得到迅猛发展，并由此推动了一系列重化工业的发展。而正是在这次科技革命发展过程中，后进国家抓住科技革命发展的机遇，实现经济跳跃式发展并赶超先起国家的规律充分地体现了出来。作为第一次科技革命中发展起来的头号经济强国的英国，在第二次科技革命中过于坐享前人创造的科技和经济成果，没能很好地抓住重工业发展的机会来增强自身的经济实力，而作为后起国家的欧洲大陆的德国和大洋彼岸的美国，则充分地利用了这次科技革命的机会，实现了经济跳跃式的发展，并在 20 世纪初期逐步实现了对英国经济的赶超。

二是基础理论的先导作用得到了加强。在第二次科技革命中，基础科学理论对技术发明起到了重要的先导作用。在 19 世纪初期，欧美的许多科学家就开始致力于电磁学的研究，

① 参见[美]瓦尔特·W. 罗斯托. 这一切是怎么开始的：现代经济的起源[M]. 黄其祥译. 北京：商务印书馆，1997：124.



从富兰克林、伏特、安培、法拉第、麦克斯韦到赫兹，在众多科学家不断进行科学实验的基础上，人类终于在理论上揭开了电磁学的秘密。基础科学理论的突破推动了技术的革命性变革，促使这一时期人类生产和生活的各个领域都产生了众多的发明创造。

3. 第三次科技革命及其特点

第三次科技革命开始于 20 世纪的 40 年代末 50 年代初。这次科技革命波及人类生产和生活的各个领域，导致了一系列新兴科学技术的出现，并在此基础上形成了许多新兴的工业部门，如高分子合成工业、核工业、电子计算机工业、半导体工业、航天工业、生物工程工业、激光光导纤维工业等。核能的利用使人类找到了一种能量巨大的新兴能源；高分子合成材料的研制与应用使人类极大地摆脱了对自然界中自然材料的依赖；电子计算机的发明和应用则更是取代了部分人脑的工作，在增强生产自动化并提高劳动生产率的同时，奏响了人类进入信息时代的序曲。



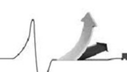
第三次科技革命无论在深度还是影响上都大大超过了前两次科技革命，并在以下方面呈现出其独特之处：一是科学技术“全面开花”。这次科技革命不像前两次科技革命，只是在个别的科学理论和生产技术上实现了突破，而是几乎在天文、地理、物理、化学、生物、地质等各门科学和技术上都实现了重大突破，并由此产生了众多的新兴工业部门。二是在这次科技革命中，科学革命和技术革命更为有机地融为一体。第一次科技革命中，技术发明领先于科学理论的突破。第二次科技革命中，基础理论的先导作用虽然得到了加强，但科学理论突破到技术变革发生之间存在着较长的时滞，科学革命与技术革命缺乏同步性，且科技与生产的联系也不够密切。而第三次科技革命的发展则把基础科学、技术科学和应用科学日益紧密地联结成一个整体。三是这次科技革命带来了劳动性质以及人与机器(技术)关系的变化。电子计算机在生产中的应用，使得生产过程中在人和工作机之间多了自动控制的中间环节，由此带来了劳动的自动化和连续性。更为重要的是，电子计算机的应用使得机器不但延长了人手，代替了人的体力劳动，而且在很大程度上延长了人脑，部分地替代了人的脑力劳动，由此促进了人工控制和人工智能的发展，并对人类的生产、生活乃至思想都产生了深远的影响。

2.2　科技革命与世界经济

科学技术是第一生产力。生产力决定生产关系的规律，在世界经济领域，具体体现为科技革命是世界经济发展的内在动力。作为生产力的特定内容，科技革命对世界经济的形成和发展具有决定性影响。

2.2.1　科技革命推动了世界经济整体性的加强

作为第一生产力，每一次科技革命都会推动世界生产力的发展，提高生产的社会化程度，加强各国之间的分工深度，把世界经济的整体性推向一个新的发展阶段。



第一次科技革命发生之前，世界各国虽有经济往来，但联系程度不够，国际经济联系并不是各国生产与再生产不可缺少的必要环节，因此世界各国的经济还未成为一个整体。第一次科技革命造就了机器大工业的发展，机器大工业的发展在促进英国等资本主义国家的国内生产力发展的同时，也推动了世界市场的逐步形成，从而将这些国家的经济与其他国家的经济通过商品交换的渠道连接成为一体。第二次科技革命造就了世界重工业的发展和垄断资本主义的形成，在促进国际分工进一步深化的同时，也通过资本的大规模输出，把资本主义生产方式扩展到全世界，把殖民地半殖民地国家的经济都卷入资本主义生产方式的统治之下。第三次科技革命则把世界经济推进到了生产国际化的新阶段，将国家之间的经济联系从外部的商品交换和资本要素的跨国流动推进到产业和产品分工的内部，通过跨国公司的全球化战略和全球生产一体化，把世界经济的整体性推向了新的发展阶段。

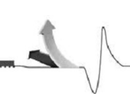
2.2.2 科技革命决定着各国经济联系的新内容和新形式

世界经济发展是一个不断演进的过程。在不断的演进发展中，每一次科技革命都会为世界经济增添新的内容和新的形式。

第一次科技革命前的资本主义原始积累时期，各国经济联系主要是典型的宗主国与殖民地之间的分工和贸易。其中，英国等西欧国家生产工业品、西印度群岛生产蔗糖和烟草、西非提供奴隶劳动力的“三角贸易”就是当时各国经济联系的典型形式。第一次科技革命的发生形成了以英国为核心的机器大工业生产，机器大工业生产与再生产的必要条件是工业制成品国外市场和工业原料国外基地的获得。第一次科技革命在欧美各国的相继完成，推动了以欧美资本主义国家为一方、以亚非拉落后国家为一方的世界经济格局，前者向后者出口机器工业产品，后者成为前者的原料来源基地。从对国家经济的影响看，科技革命为先进国家带来了适合其生产方式的国际分工和交换关系。第一次科技革命推动的世界工业和世界农业分工有利于英国工业的发展，并使得亚非拉落后国家的经济进一步畸形化。

第二次科技革命的发展推动各国经济联系从商品交换深入到资本的输出与输入。资本国际化的本质是资本主义生产关系的国际化，资本主义国家通过资本输出，把越来越多的国家经济卷入到资本主义经济体系中来。伴随着资本国际化的发展，各国的经济联系从世界工业和世界农业的分工进一步发展到世界制造工业与世界采掘工业的工业部门之间的分工。发生科技革命的欧美各国进一步取得了其他落后国家经济的控制权。从对国家经济的影响看，第二次科技革命后，资本主义国家对落后国家的掠夺更为加剧，这些国家不仅通过工业品与农矿原料产品的国际交换获取巨大价值，而且通过资本输出从资本输入国获取他国创造的剩余价值，从“一条牛身上剥下两张皮”。

第三次科技革命的发展推动各国经济联系进一步深入各国生产的内部。第三次科技革命的发展一方面推动了发达国家之间工业内分工的加强，另一方面推动了世界产业结构的调整和转移，促使许多发展中国家也不同程度地从农矿原料产品生产转向制造业生产。更为重要的是，第三次科技革命推动的国际直接投资和跨国公司的迅猛发展改变了国际分工和世界交换的性质。在国际直接投资和跨国公司迅猛发展之前，在世界市场竞争中，国家是国际分工和国际竞争的主体，国际分工和国家间竞争对主权国家来说具有实质意义。虽然从根本意义上说，企业是市场经济中的真正主体，但在生产资本不能跨国转移的情况下，各国主要是使用本国生产要素生产商品并出口，要素主要是各国的要素，企业主要是各国



的企业，因此各国企业间的竞争、产品间的竞争是真正意义上的国家之间的分工和竞争。国际直接投资和跨国公司的迅猛发展导致了生产要素国际范围内的流动和重新配置，由于大量资本与技术等外国要素的引进，各国生产中实际使用的资本已不再完全是本国的资本，存在于各国国土上的企业也不再是完全属于本国的企业，国际分工和国际竞争也就不再是原来意义上的国家间的竞争。在很大程度上，国家竞争转变成为跨国公司之间的竞争，国际分工和国际商品交换转化为了跨国公司之间和跨国公司体系内的分工和贸易。


【知识拓展】

2.2.3 科技革命是世界经济周期性波动的物质技术基础

如同各国经济增长中都存在着长短不一的周期性波动，整体性越来越强的世界经济也存在着周期性波动现象。“二战”以来，世界经济相继发生了 1948—1952 年、1957—1958 年、1973—1975 年、1979—1982 年、1997—1999 年和 2007—2011 年等多次经济危机。这些经济危机以及与此相关的经济周期波动的物质技术基础，从根本上来说，是科技革命及其引发的人类生产力的发展。无论是长周期、中周期还是短周期，都可以发现科技进步因素在其中所起的重要作用。

此处以长周期(long cycle)为例来分析科技革命对世界经济周期性波动的决定性影响。长周期又被称为“康德拉季耶夫周期”，原因在于是苏联经济学家尼古拉·康德拉季耶夫(Nikolai Kondratieff)第一次系统地提出了长周期理论。1925 年康德拉季耶夫完成了著作《经济生活中的长期波动》，他指出，发达国家的经济发展存在着 50 年左右的长期波动，其中前 25 年左右为经济的上升期，后 25 年为经济的下降期(见表 2-1)。

表 2-1 康德拉季耶夫提出的长周期

次 数	上升期	下降期
第一次长周期	1789—1795 年—1810—1817 年	1810—1817 年—1844—1851 年
第二次长周期	1844—1851 年—1870—1875 年	1870—1875 年—1890—1896 年
第三次长周期	1890—1896 年—1914—1920 年	1914—1920 年—(？)

经济学家提出的其他周期类型还包括基钦周期(3～4 年)、朱格拉周期(9～10 年)和库兹涅兹周期(15～20 年)等。现代经济研究表明，长周期与短周期及中周期之间存在着紧密的关系，长周期只不过是其他周期叠加的自然结果。经济学家对于长周期的原因说法不一，总体说来，生产力是决定世界经济发展的主导力量，科学技术又是生产力发展的主导因素，因此，长周期主要是由科技力量决定的，科技革命推动了世界经济的长期性波动。


【知识拓展】

对此，奥地利著名经济学家约瑟夫·熊彼特(Joseph Schumpeter)提出的长周期技术论就坚持了上述观点。在 1939 年出版的《经济周期》一书中，熊彼特提出了长周期技术决定论。他认为，长达半个世纪的经济长周期是以产业革命为代表的技术创新浪潮引起的。熊彼特细致研究了资本主义世界经济运动的三个长周期：第一个长

周期为 1787—1842 年，纺织技术、冶铁技术的创新起了主要作用；第二个长周期为 1842—1897 年，其上升期得益于钢铁和铁路技术的创新；第三个长周期为 1898—1946 年，主要是由电气、化学和汽车技术的创新引发的。

2.2.4 科技发展水平决定着各国的国际分工地位和分工利益

逻辑和历史的分析都表明，国际分工的发展及具体格局主要取决于技术领先的生产力先进国家的要求，也更多地符合技术领先的先进国家的利益。资本原始积累时期形成的宗主国和殖民地之间的国际分工格局是由西欧殖民主义国家所推动的，商品国际化阶段的工业品与农矿初级原料产品间的国际分工格局是由爆发第一次科技革命的欧美国家推动形成的，资本国家化阶段则由爆发第二次科技革命的欧美国家通过大规模资本输出推动了国际分工格局的深化，“二战”后率先发生第三次科技革命的欧美国家推动形成了水平的产业内分工格局。特定的国际分工格局之所以会形成，是由技术领先的生产力先进国家为争取更大的分工利益而推动的。


【知识拓展】

尽管当前几乎所有国家都不同程度地融入国际分工中，但科技发展水平的差异决定了世界各国实际上位于不同的国际分工地位，而国际分工地位的差异决定了相关国家从国际分工中获得的利益的多寡。当今世界，国际分工大体上呈现出以国家为中心的金字塔架构的格局。在这一金字塔架构格局中，第一层次是美国，以主要从事新产品特别是信息技术产品的研究与开发而相对垄断了高端信息产品的供给，居于金字塔的顶端；第二层次的典型国家是英国(也包括美国)，为整个世界提供现代服务，尤其是金融服务产品；第三层次的典型国家是德国及其他西欧国家，在当今的国际分工中主要从事资本品的生产；第四层次的国家不少，典型的代表是日本(也包括韩国)，它们在国际分工中主要从事资本密集型、技术含量与附加值较高的中高档消费品的生产；第五层次的国家以中国、东南亚国家为代表，主要从事劳动密集型的中低档消费品的生产；第六个层次的国家除了石油输出组织成员之外，绝大多数是广大的低收入国家，如亚洲的孟加拉国，数量众多的非洲国家等，主要从事农业初级产品的生产与加工。各国在国际分工格局中的地位及由此获取的分工利益的多寡，主要取决于各国的科技水平特别是科技持续创新的能力。

2.2.5 科技革命决定着国际生产关系的再生产

科技革命不仅决定了世界生产力的发展，也决定了国际生产关系的再生产。科技革命决定国际生产关系再生产的内在逻辑是：国际生产关系的再生产是通过科学技术的长期积累后的飞跃而推动实现的。科技革命首先通过提高一国或多国的经济发展水平和产业结构等级，降低该国产品的国民价值量，从而使该国从国际商品交换中获取价值量的积累，并由这种财富积累奠定下次科技革命的物质条件，进而推动国际生产关系发生部分质变，并使国际生产关系不断地再生产出来。

具体来说，第一次科技革命使得英国等欧美国家所创造的新产业和新产品，在很长的时期内保持了与他国商品交换的巨大价值优势，升级了的产业和产品以跳跃了的增加价值从世界市场上获得了巨大的交换价值。巨大的价值量优势不但使科技革命发



生国依靠科技优势创造的商品竞争力占领了世界市场，而且使这些国家的经济成为世界经济的主导经济。第一次科技革命导致了科技革命发生国家的资本积累不仅来自本国的剩余价值生产，而且来自国际商品交换而实现的巨大的交换价值。

资本主义国家不会仅满足于通过国际商品交换而实现的价值量积累，同时价值量的积累也为资本主义国家的科技发展和发展新的国际生产关系创造了条件。于是，形成于第一次科技革命的商品国际化生产关系逐步再生产出了一种新的国际生产关系——先进国向后进国输出资本。而这种资本国际化的新的国际生产关系在第二次科技革命推动下得到了实现。第二次科技革命导致了科技革命发生国家的资本积累不仅来自本国的剩余价值生产，而且不仅来自国际商品交换而实现的巨大的交换价值，更来自于通过资本输出而获取的他国的剩余价值，来自于剩余价值在世界范围内的积累。

剩余价值在世界范围内的积累，加速了先进国家的资本主义发展进程，并为其进一步推动新的国际生产关系的再生产奠定了物质财富基础。资本的逐利本性使国际资本不会仅仅满足于通过资本输出从其他国家分割剩余价值，更希望通过直接生产，获得其他国家更高的利润。于是，第二次科技革命导致的资本主义国家剩余价值在世界范围内的积累，又再生产出一种新的国际生产关系——生产国际化，即通过直接投资，建立跨国生产体系，直接在其他国家生产和获取剩余价值，而这种生产国际化的国际生产关系在第三次科技革命中得到了实现。

科技革命和国际生产关系再生产的逻辑与历史发展过程表明：科技革命决定着国际生产关系的再生产，科技革命首先在先进国家发生，使之获得国际价值优势和剩余价值国际积累的优势，这些优势再生产出科技革命发生国发生新的科技革命的物质条件，并通过新的科技革命的发生推动国际生产关系的再生产。

2.3 新技术革命与世界经济

2.3.1 新技术革命及其发生原因

从20世纪70年代后期开始，世界范围内的科技发展又进入一个新的高潮，在信息、生物工程和新能源等领域出现了一系列的新的技术突破。这场新技术革命(new technological revolution)有两大突出特点：一是在科学革命上，社会科学与自然科学相交叉，形成了以系统论、控制论和信息论为代表的一系列交叉学科；二是在技术革命上，以微电子、电子计算机为中心，形成了以信息技术、新材料技术、生物技术、海洋开发技术、激光技术等一系列新技术群的发展。

这场新技术革命发生的原因主要有以下两方面：

一是科技革命发展本身的原因。第三次科技革命发生于20世纪40年代初，在50年代后期和60年代形成高潮，但是到了70年代初期则出现了停滞现象。这是因为，科技革命本身也存在发展周期问题，随着第三次科技革命中发展起来的一系列新兴产业部门的产能逐步达到了需求饱和，科技革命对世界经济的影响力量日益衰微，科技进步不可避免地在70年代出现低潮。当然，70年代科技革命的低潮并不意味着科技不再发展，其实是在为新的一场科技革命准备力量，或者说，科技革命的低潮意味着新的科技革命正处在酝酿过程

中。经过近 10 年的酝酿，20 世纪 70 年代后期，新技术革命发展起来。

二是社会经济方面的原因。世界资本主义国家的经济在“二战”后初期开始恢复，在 20 世纪 50 年代后期和 60 年代进入高速发展阶段，高增长率、低失业率和低通货膨胀率成为这一时期经济运行的典型特征，然而好景不长，自 70 年代初期开始，主要资本主义国家的经济陷入“滞胀(stagflation)”，经济增长缓慢的同时，失业率和通货膨胀率都达到了非常高的水平。为抑制经济“滞胀”，资本主义国家最初采取了凯恩斯主义的“反危机”措施，但效果不佳，“滞胀”局面难以彻底摆脱。随后主要资本主义国家开始加大对科技研发的投入，希望通过科学技术的发展将国家经济拉出持续萧条的泥潭。此外，20 世纪 70 年代后，资本主义国家之间的世界市场竞争日益激烈，各国逐步意识到，科技已经成为争夺世界市场份额的主要优势，并由此加大了对本国科技进步的投入。反经济危机和参与国际竞争的需要推动了新技术的研发和应用。

2.3.2 新技术革命对世界经济的影响

新技术革命对世界经济产生了深刻的影响。

1. 新技术革命改变了各国的国家科技战略

20 世纪 80 年代以来，随着新技术革命的加速推进，以及随之而来的国际政治和经济环境的新变化，世界各国领导人开始认识到，未来长时期内国与国之间综合国力竞争的关键在于科学技术的实力，科技进步将在各国的国民经济发展中起着越来越重要的作用。

针对上述情况，美国、英国、日本等发达资本主义国家从 20 世纪 90 年代初期开始，相继完成了国家科技战略与政策的调整，将发展高新技术作为国家科技战略的核心，并确定了政府投资的重点领域。中国、韩国等东亚的发展中经济体也普遍根据自身情况，制定了以促进本国科技进步、经济发展为主要目标的新科技战略，不断提高科学研究和教育投入占国内生产总值(gross domestic product，GDP)的比例。例如，韩国政府规定，从 1990 年起每年按照国内生产总值 0.1%的比例增加教育经费。中国政府也大幅度提高了科学研究和教育经费的投资，2014 年，中国全社会的研发投入(R&D)经费 13 015 亿元人民币，约占国内生产总值的 2.1%，教育经费总投入为 32 806.46 亿元人民币，其中国家财政性教育经费为 26 420.58 亿元，财政性教育经费占国内生产总值的比例达到了 4.15%。

【相关视频】


【知识拓展】

2. 新技术革命推动了高新技术产业的迅猛发展

随着新技术革命的发展，科技成果商品化的程度不断提高，并由此涌现出了一批以高科技为基础的高新产业部门，其中信息技术和信息产业起着核心和牵头的作用。据统计，2011 年中国的高新技术产业总产值超过 10 万亿元人民币，2014 年的电子信息产业的规模超过了 14 万亿元人民币，未来还将保持高速增长的态势。在许多国家，信息产业已成为国家的支柱产业。在信息产业本身发展的同时，信息产业和信息技术还对各行各业进行着信息化改造，大数据、互联网+、移动支付等新技术和新业态等


【知识拓展】



正在改变着社会的生产方式和人们的生活方式。

3. 新技术革命推动了高新技术的国际合作

新技术革命带来的高新技术产业的蓬勃发展，也推动了高新技术的国际合作。经济合作与发展组织(Organization for Economic Co-operation and Development, OECD)(以下简称“经合组织”)1994 年 11 月发表的报告中指出，该组织成员国之间的科研合作经费，在过去的几年里迅猛增长，部分国家已经占到了其科研总经费的 10%。20 世纪 80 年代，欧洲提出的高新技术合作项目“尤里卡计划”，吸引了数十个国家的投资与合作；日本提出的“人类新领域计划”也吸引了近 30 个国家的参与。



国际高新技术合作空前繁荣的原因，主要由以下几个方面。

(1) 现代科技分工越来越细，各国科学技术优势互补。无论是基础科学，还是应用技术，现代科学技术的分类越来越细，研究领域越来越多，单个国家要在所有高新技术方面都处于领先地位是不可能的。取人之长、补己之短成为各国科技合作的重要动因。

(2) 高科技项目研究的高风险和高成本特点促使各国加强合作，以共享成果、共担风险。例如，于 1998 年开始建造的国际空间站计划耗资达到 956 亿美元，由美国、俄罗斯、欧洲航天局成员国以及日本和加拿大等共 16 个成员国共同参与，各国开展合作有利于共同投资，并分散空间站投资的风险。

(3) 全球性问题越来越严重，需要加强国际技术合作。20 世纪 70 年代以来，环境、资源和人口等全球性问题越来越制约世界经济的增长和发展。对于一个国家来说，其经济增长和发展可以通过外部条件来解决，因此环境、资源和人口等问题导致的可持续增长问题不具有绝对性，但对于整个世界来说，全球性问题不具有外部性。而要解决全球性问题，如应对世界气候变化，单靠某一国家是不行的，需要整个国际社会的共同努力，其中就需要各国在一些高科技领域进行国际合作。

(4) 高新技术国际合作有利于科研成果更快地进入市场，获取经济效益。科技研发的速度、科技转化的速度对各国企业竞争越来越重要。如果能通过国际技术合作，迅速研发出具有竞争力的新技术，就能够在占领世界市场份额、获得可观的盈利方面占得先机。

4. 新技术革命导致了世界经济的信息化

新技术革命特别是信息技术革命的发展推动了世界经济由工业经济向信息经济的转变，导致了世界经济越来越呈现出信息化的特征。

(1) 国际贸易信息化的趋势越来越强。国际贸易信息化加强的突出表现主要包括：①传统产品中信息技术研发比重日益增大；②以信息技术为核心的技术贸易增长加快；③信息技术产品在有形产品贸易逐步成为主导产品；④信息服务业在国际贸易中地位日益重要；⑤国际贸易方式与支付手段越来越电子化。

(2) 国际金融信息化不断加快。随着各国商业银行海外投资机构的增多，银行充分利用新技术特别是信息技术的现代支付手段，快速实现资金国内外的流转。国际金融市场也借助现代化的信息传播手段实现资金融通的快速和高效，从而把世界各

国和地区的经济纳入到一体化的轨道上来。

(3) 国际生产经营的信息化不断加强。伴随着新技术革命特别是信息技术革命的深入发展，跨国公司的生产经营也越来越信息化。其突出的表现包括：①跨国信息产业公司迅速崛起；②信息服务业国际投资比重日益增大；③跨国公司经营管理日益信息化等。

复习思考题

一、名词解释

科学革命　技术革命　科技革命　产业革命　新技术革命　长周期

二、问答题



1．简述世界三次科技革命及其主要特点。
2．为什么说科技革命是世界经济发展的决定性因素？
3．简述新技术革命及其发生的原因。
4．新技术革命对世界经济有哪些影响？



延 伸 阅 读


[1] 连平．国外关于科技革命与世界经济发展动力的理论[J]．世界经济与政治，1991(7).
[2] [美]伯纳德・科恩．科学革命史[M]．北京：军事科学出版社，1992.
[3] [美]道格拉斯・C.诺斯．经济史上的结构和变革[M]．北京：商务印书馆，1997.
[4] [美]杰里米・里夫金．第三次工业革命[M]．北京：中信出版社，2012.
[5] 李景治．科技革命与大国兴衰[M]．北京：华文出版社，2000.

第3章

市场机制

世界经济是在市场经济基础上形成和发展的，市场机制是世界经济发展的一大动力。世界市场的发展经历了从区域性市场到统一性市场的过程，“国民价值增值机制”这一世界市场的特有机制是推动世界经济发展的重要动力。市场机制保证了世界经济的运行，但也不可避免地存在着局限性。本章主要阐述世界市场的形成与发展、主体与结构，以及世界市场机制对世界经济发展的作用，重点分析“国民价值增值机制”这一世界市场的特有机制。

3.1 世界市场的形成与特点

作为世界各国进行各种经济联系的主要渠道，世界市场的形成是世界经济形成的重要标志。正如一般意义上的市场既指买卖双方进行交易的场所，又指买卖双方的交易行为和交易关系，世界市场(world market)是世界范围内跨国交易的交易场所、交易行为和交易关系的统称。世界市场是一个伴随着世界各国经济联系的范围和内容的发展而动态发展着的概念。从范围来看，世界市场经历了一个从区域性市场到全球化市场的发展过程，从内容来看，随着资本跨国流动和国际服务贸易的发展，世界市场概念的内涵在国际商品市场的基础上又增添了新的内容。

3.1.1 世界市场的形成

世界市场产生于16世纪初期，其形成过程经历了一个从国别市场到区域性国际市场，



又从区域性国际市场发展到早期的世界市场，并最终形成统一的世界市场的过程。

1. 区域性国际市场

远在人类的中古时期，跨越国家和民族界线的贸易活动就已存在。但是由于早期世界生产力发展水平的低下，以自给自足为特征的自然经济在各国占据着主导地位，可以用于交换的剩余产品很少，再加上国际贸易要以交通运输的发展为前提，而早期主要以人力、畜力和风力为动力的运输工具无法保障长途运输的安全性，因此，早期国际贸易中流通的商品仅仅是少量的如香料、茶叶、丝绸和宝石等体积小、质量轻的奢侈品，而且贸易范围也相当狭小，一般主要是在相邻国家之间进行。

中世纪西欧城市兴起之后，手工业和商业的发展推动了欧洲商品交换关系的发展。欧洲国家之间的贸易有所增长，一些固定的国际性集市逐渐形成，也吸引了其他国家和地区的参与，从而推动了更大范围的区域性贸易的发展，并且促进了洲际贸易的发展。区域性市场是当时国际贸易的重要特征。在欧洲，这种区域性市场有以意大利城市威尼斯、热那亚和比萨为中心的地中海贸易区；以荷兰、比利时城市佛兰德尔、布鲁日为中心的北海和波罗的海贸易区；以德意志城市汉堡、律伯克为中心的汉萨同盟；以英国为中心的不列颠贸易区等。这些贸易区不仅在区内形成了以自然差异为基础的国际分工与交换，而且贸易区之间也开始了贸易活动。区域性国际市场的发展为统一的世界市场的形成提供了基础。

2. 早期的世界市场

区域性国际市场联结成一个相对统一的早期的世界市场主要受到两个因素的影响：一是15世纪以来资本主义生产方式萌芽的产生及其带来的殖民政策；二是15世纪以来科学技术的发展特别是交通运输工具的改进及其带来的地理大发现。资本主义生产方式一经萌生，就产生了强烈的原始积累的欲望，而交通运输工具的改进和地理大发现则使欧洲的封建贵族、商人和手工业主通过对外扩张获取财富的愿望得以转化为现实。从16世纪起，欧洲的殖民主义者先后征服了非洲、美洲和亚洲的大部分地区，冲破了原有的相对封闭的各个区域性国际市场，促使建立在区域性市场内部的分工开始服从于以欧洲为中心的国际分工体系，以欧洲为中心的早期的世界市场逐步形成。

与区域性国际市场相比，早期的世界市场有了较为显著性的变化。首先，国际贸易的规模和范围扩大了。由于欧洲手工业的发展，手工业品成为欧洲重要的出口商品，而殖民地种植的棉花、可可等原材料也成为贸易商品，国际贸易开始建立在发展差异而不是自然差异的基础上，这为国际贸易的发展开拓了广阔的前景。其次，国际贸易与资本主义生产方式结合在了一起。国际贸易不再仅仅作为封建贵族满足自身消费的工具，而且也成为以商人和手工业主为代表的新兴资产阶级进行资本原始积累的重要手段。最后，国家开始自觉地参与和干预国际贸易。许多欧洲国家开始把国际贸易作为发展本国经济的一种重要工具，普遍实行重商主义政策，追求贸易顺差，保护国内工业的发展。

3. 统一的世界市场

从18世纪70年代到19世纪初，欧洲国家和美国先后发生了产业革命，逐步建立起了大机器工业生产，这对于统一的世界市场的最终形成起到了决定性的作用。这一决定性的作用突出表现在它从根本上改变了早期世界市场的商品结构和价格机制。



从商品结构的变化来看，在产业革命以前，欧洲手工业制成品的生产，一是受到生产能力的限制而难以扩大；二是由于不能进行大规模生产导致生产成本太高，从而难以真正对殖民地自给自足的自然经济形成冲击。产业革命的发生使欧洲出现了大量成本低廉的纺织品、金属制品、机器设备等工业制成品，这些商品的出口彻底瓦解了殖民地自给自足的自然经济。随着欧洲先进国家在殖民地建造港口、修筑铁路、开采矿山，铁轨、机车、蒸汽机、港口设备和采矿机械等也成为欧洲国家重要的出口商品。与此相对应的是，从殖民地出口到欧洲宗主国的商品则由满足贵族消费的奢侈品转向了工业制成品生产所需要的棉花、羊毛等大宗原材料和燃料。工业制成品以及与工业制成品生产相关的原材料产品的商品贸易结构的确立，成为统一的世界市场形成的一个重要标志。从价格机制的变化来看，早期世界市场上的贸易主要表现为宗主国通过战争以及不平等条约对殖民地进行掠夺，商品的国际交换价格并不取决于商品的价值和供求关系，而主要取决于宗主国的意志和武力。产业革命发生后，欧洲由于实现了工业制成品的大规模生产而使成本大幅降低，已经不再需要使用武力同殖民地进行贸易了，因而这一时期的世界市场逐步形成了以国际价值为核心的等价交换机制。等价交换机制的确立，是世界市场进入有序发展的一个重要标志。当然，由于工业制成品和原料产品的价格形成机制以及由此形成的贸易条件是不平等的，因而在统一的世界市场上存在着大量的等价但不平等的国际贸易。

统一的世界市场于 19 世纪中叶形成之后，经历了多年的以工业制成品和原材料为主导的商品贸易结构。19 世纪末第二次科技革命发生后，重化工业的发展使得汽车、钢铁、石油等产品代替了棉纺织品成为大宗的国际贸易商品。20 世纪中叶第三次科技革命的兴起特别是信息技术的快速发展，使国际服务贸易也逐步成为世界商品结构中日益重要的内容。早期的国际服务贸易以运输业为主，在整个国际贸易中所占的份额很小。第二次世界大战以后，国际服务贸易的内容越来越广泛，包括了国际旅游、运输、银行、保险、咨询、电信、租赁、广告、会计、建筑承包工程、技术转让、商业批发和零售等众多项目；国际服务贸易的发展速度不断加快，根据世界贸易组织(World Trade Organization, WTO)(以下简称“世贸组织”)公布的统计数据，1990—1995 年服务贸易年均增速为 8%，1995—2000 年为 5%，2000—2005 年进一步上升至 11%，2005—2010 年也有 9%，2013 年全球服务贸易额达到了 89 650 亿美元，占全球贸易的比例达到了 20%[1]。据中国国家外汇管理局统计，2014 年中国服务贸易进出口总额达到了 37 780 亿元人民币，其中服务贸易收入 14 252 亿元人民币，服务贸易支出 23 528 亿元人民币[2]。此外，国际贸易的部门构成也发生了很大变化，尽管旅游业和运输业等传统服务贸易增长很快，但国际金融、国际保险和国际通信等新兴服务贸易增长更快。

世界市场的形成过程表明，世界市场在逻辑上和历史上都是国内市场发展的结果。早期生产力发展水平的低下和交通运输条件的落后使各国的经济活动主要局限在一国内部，手工业和商业的发展推动了国家之间贸易的增长，使各国的内部市场逐渐形成较大范围的区域性市场。资本主义生产方式萌芽的产生及其带来的殖民政策以及交通运输工具的改进

① 熊爱宗. 国际服务贸易发展趋势与经验[EB/OL]. http://finance. ifeng. com/a/20140911/13096776-0.shtml [2014-09-11].

② 中国国家外汇管理局官方网站(www.safe.gov.cn)。

和地理大发现，又把区域性市场联结成一个相对统一的早期的世界市场，而产业革命和大机器工业生产体系的建立和发展促进了统一的世界市场的最终形成。世界市场作为国内市场逻辑上的发展与世界市场的发展历史是统一的。

经济全球化的迅猛发展正在导致一个全球性世界市场的最终形成。近些年来，经济全球化获得了前所未有的发展，并成为当前世界经济发展的最显著特征。这一发展主要从贸易自由化、金融国际化和生产一体化的加速推进中得到体现。在经济全球化发展的推动下，当前的世界市场不仅囊括了地球上几乎所有的国家，并且处在同一世界市场中的各国的经济联系日益密切，一个全球性世界市场正在逐步地展现在人类面前。

3.1.2 世界市场的主要特点

统一的世界市场，特别是伴随着经济全球化发展而来的全球性世界市场，与经济学分析的一般市场相比，有以下几个方面的重要特点。

1. 空间的广阔性增加了贸易的运输成本和销售价格，并影响到跨国企业的厂址选择和经济行为

空间的广阔性是世界市场一个最为显著的特征。经济学分析一般市场时，一般不需要假定空间距离对经济交易的影响，尽管这种影响是客观存在的。但是，在世界市场上情况就不同了。正是由于世界市场的空间的广阔性，国际贸易的运输成本会大大增加，从而影响到商品的销售价格，进而限制了各国比较优势和自然禀赋的实际意义，并且一直会影响到跨国公司的厂址选择和经济行为。首先，在价格上运输成本加上出口国离岸价格，必须低于进口国国内市场上的销售价格，否则国际贸易就不可能发生。因此，如果考虑运输成本，一些原本具有比较优势的国家，其比较优势就失去了实际意义。其次，空间上的广阔性会限制一些单位体积大或单位重量低的商品以及一些易变质或需高价保险的商品的国际贸易，因为这些产品的运输成本相对偏高或根本不适合远程运输。还有，空间上的广阔性导致了世界性生产的厂址选择问题。正是考虑到运输成本，许多跨国公司的子公司在进行生产区位选择时，对于大量消耗原料、矿石的工业，会在资源所在地设厂或在沿海设厂以节省原料和产品的运输成本；对于成品体积大或难以运输的产品，则更有利的是以市场来定位。世界市场的空间广阔性使许多商品的贸易变得不再可能，从而导致了世界市场上区域市场和全球市场的并存。

2. 远大于国内市场的发展程度的差异使市场参与主体在世界市场供求关系中具有不同的地位和不同行为方式

参与主体的发展差异程度大是世界市场一个明显的特征。经济学分析一般市场时，一般不需要假定参与主体的发展差异程度对经济交易的影响，尽管这种影响也是客观存在的。但是分析世界市场时，必须考虑参与主体的发展差异程度对国际贸易的影响。因为世界市场参与主体的发展差异程度要远大于国内市场的参与主体，而发展程度的差异不可避免地影响到市场参与主体在世界市场供求关系中的地位及其行为方式。首先，就国家而言，经济发达的国家比经济落后的国家在国际贸易中的地位要高的多，两类国家参与世界市场竞争所采取的行为方式必然也大不相同。其次，就企业而言，不同国家的企业的经济实力也



存在非常大的差异，即使是同一国家的不同企业，其发展程度和经济实力也有较大不同，这导致了企业参与国际竞争会采取不同的方式。例如，一些竞争优势明显、经济实力雄厚的企业往往会以跨国公司的形式参与国际竞争，而众多竞争优势不强、经济实力较弱的企业则仍会以国内企业的形式参与国际竞争。

3. 货币的国别差异导致了世界市场上商品流动和商品价格的复杂化

货币差异是世界市场乃至世界经济最基本的特点之一。经济学分析一般市场时，不需要考虑货币差异对经济交易的影响。但是分析世界市场时，必须考虑各国货币间存在的差异对国际贸易的影响。货币的差异导致了世界市场上商品国际流动和商品价格的复杂化。商品国际流动的数量和方向不但受到汇率的影响，而且受到一国货币强弱的影响。各国所有的商品和生产要素的价格都会因本币和外币之间汇率的变化而发生改变，而影响货币汇率的因素又是非常复杂的。各国的国际收支情况、通货膨胀、利率和经济政策的变化都可能导致汇率的变化，这就使世界市场具有了更大的不确定性。所有影响本币汇率的因素都会影响到本国企业的生产成本，影响到本国产品在世界市场上的竞争能力，进而影响到本国厂商参与世界市场竞争的方式和行为。

4. 行为主体具有多样性，四大类主体以不同的行为方式影响世界市场

经济学分析一般市场时，其行为主体主要涉及居民、企业和政府，而世界市场上的行为主体相对来说则要复杂一些。大致说来，世界市场上包括居民、企业、国家政府和国际性组织四大类行为主体。

居民是消费主体，企业是生产主体。世界市场上的企业又可分为国内企业和跨国公司两类。许多国家的国内企业也向世界市场提供产品，从世界市场上获取各种生产要素，也同样具有世界市场主体的意义。跨国公司作为国际生产一体化在企业组织形式上的微观基础，构成了世界市场企业行为主体中最为典型的代表，当然跨国公司理论与厂商一般理论已大不相同。国家政府在世界市场中是重要的行为主体。国家政府一方面对内实行宏观调控、提供公共产品、监管市场运行，促进本国经济的高效、稳定与公平；另一方面对外采取促进贸易发展、促进资本流动、加强技术合作的措施，推动本国市场与世界市场、本国经济与世界经济的融合。国家政府的对内政策具有溢出效应，会间接影响世界市场和世界经济，对外政策则会直接影响世界市场和世界经济。联合国贸易和发展会议(United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD)、国际货币基金组织(International Monetary Fund, IMF)、世界银行(World Bank, WB)以及世贸组织等国际性组织也是世界市场的重要行为主体，其行为或者政策在很大程度上也影响着世界市场和世界经济的发展。

5. 多层次性的市场共存于统一的世界市场之中

经济学分析一般市场时，是把市场作为一个完全统一的或说是同质的市场而并不考虑其层次性。世界市场的一个重要特点是，作为整体的世界市场分为不同的层次。世界市场中一个较低层次的市场是跨国公司的内部市场。跨国公司总公司与子公司之间、子公司与子公司之间的贸易虽然发生在跨国公司内部，但它同样是被统计的国际贸易。随着跨国公司的迅猛发展，跨国公司内部市场在世界市场中地位越来越重要。世界市场中另一较低层次的市场是各国的国内市场。尽管世界市场的统一性越来越强，但各国的国内市场仍然在

不同的程度上相对独立地存在着。发展程度参差不齐的各国国内市场供求的饱和程度在很大程度上影响着各国企业在世界市场上的行为。高于各国国内市场层次的市场是跨国区域市场，它包括以地理区域形式存在的比较松散的区域性市场、区域经济一体化组织内部的区域内市场、国与国之间跨经济组织跨区域的区域间市场等。最高层次的市场则是作为统一整体的世界市场。不同层次的市场共存于统一的世界市场之中。

6. 市场规则正在继续走向规范化与竞争性

相对于国内市场，世界市场更多地受到自发的市场机制的影响。在国内市场中，市场总在不同程度上不可避免地受到政府的干预和垄断力量的制约。但在世界市场上，总体上并没有一个超国家的机构来干预和调节各国的供给和需求，供给和需求更为自发。就区域一体化组织内部而言，尽管存在某些超国家的经济调节，但调节范围是局部的，调节程度要远远低于国内市场。在世界市场中尽管也存在着某些垄断组织，但这些垄断组织对世界市场的垄断程度要远远低于对某些国内市场的垄断程度。此外，在世贸组织等国际性组织的大力推动下，贸易自由化的范围不断扩大，贸易自由化的程度不断加深，各种贸易自由化的规则不断完善。因此，从总体上看，世界市场的竞争程度要远高于国内市场，市场规则正在继续走向竞争性。

除了上述特点，商品和生产要素流动的不完全性、市场体系发展的不平衡性等也是世界市场所具有的特点。这些特点在经济学对一般市场的分析中被合理地抽象掉了，但在世界经济研究中则不仅不能被抽象掉，而且应给予充分的重视，因为正是这些特点构成了世界市场进一步研究的基础。

3.2 世界市场的主体与结构

世界市场主体是世界市场的主要参与者，世界市场机制的有效运行在很大程度上取决于世界市场主体的多寡及其追求利益的强度和方式。世界市场结构是市场结构在世界范围内的延伸，反映的是世界市场上某一行业内部供给者和需求者的数量及其规模分布、产品的差异程度以及新企业进入该行业的难易程度的综合状态。世界市场结构同样会影响世界市场机制的运行效率。

3.2.1 世界市场的主体及其行为

世界市场主要经济行为主体包括居民、企业、国家政府和国际性组织四大类。

1. 居民及其经济行为

居民是世界市场的消费主体。这里的居民不是国际经济学国际收支概念中的居民的含义，而是经济学一般意义上的居民的含义，专门指自然人或家庭。伴随着经济全球化的发展，各国居民的消费也日益全球化。居民消费国外商品有多种方式，可以通过传统的进口企业销售方式，可以通过海外代购方式，也可以通过近年来兴起的跨境电子商务网上购物方式，当然也可以通过居民海外旅游境外消费的方式。据联合国世界旅游组织(World Tourism Organization, UNWTO)公布的报告称，近年来中国已经成





为全球第一大旅游客源市场，2014 年中国游客海外花费同比增加 27%，达 1 650 亿美元，第二位的美国游客海外花费为 1 108 亿美元，排名第三的德国游客海外花费 922 亿美元。除消费主体外，居民也是世界市场的要素供给主体，不仅通过就业向市场提供劳动，也通过投资为市场提供资本。从理论上说，在参与世界市场交易中，居民的动机与其在国内交易的动机往往并无二致，都遵循着效用最大化和报酬最大化的基本原则。

2. 企业及其经济行为

企业是世界市场产品和服务的生产主体。在世界市场上，企业可分为国内企业和跨国公司两类。按照出口与否，国内企业又可以分为纯粹的国内企业和非纯粹的国内企业，前者商品的生产和销售都局限于国内，完全不从事进出口；后者商品的生产和销售并不限于国内，通过传统的进出口方式与世界市场发生联系。显然，非纯粹的国内企业因为向世界市场提供产品，从世界市场上获取各种生产要素，是当然的世界市场主体，即使是纯粹的国内企业，如果其所在国家是向世界市场开放的国家，所在国家经济已经在一定程度上与世界经济融合，则尽管其与世界市场不直接发生联系，但由于其所在市场已构成世界市场的有机组成部分，纯粹的国内企业的生产和销售实际上也会影响世界市场。

跨国公司作为世界市场行为主体中最为典型的代表，目前广泛地参与了世界经济领域的活动和运行，具有与国内企业不完全相同的行为特点。跨国公司不仅是国际贸易的主要参与者，同时也是国际直接投资的主要承担者。跨国公司在利润最大化的行为动机驱使下，对全球资源进行全球化生产布局决策，带动了一揽子生产要素的国际流动，使跨国公司生产一体化成为经济全球化的核心之一。跨国公司生产一体化有力地推动了国际分工的深化与发展，深刻地改变了世界经济的特点和运行方式，从而推动了世界经济的深度融合。

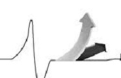
3. 国家政府及其经济行为

各国政府同样是世界市场的重要行为主体。一方面，各国政府负担着对内经济职能，为促进市场经济的顺利运行，“通过促进竞争、控制诸如污染这类外部性问题，以及提供公共产品等活动来提高经济效率；通过财政税收和预算支出等手段，有倾斜性地向某些团体进行收入再分配，从而增进公平；通过财政政策和货币政策促进宏观经济的稳定和增长，在鼓励经济增长的同时，减少失业和降低通货膨胀”[①]。另一方面，各国政府负担着对外经济职能，通过制定对外经济发展战略、推动对外贸易与国际投资、参与国际经济合作与治理等方式，提高本国的国际竞争力与经济地位、增进本国国民的经济福利、维护世界经济的稳定与繁荣。国家政府的对内经济政策不可避免会具有溢出效应，间接影响世界市场和世界经济的发展，对外政策则会直接影响世界市场和世界经济的发展。

4. 国际性组织及其行为

国际货币基金组织、世贸组织以及欧洲联盟(European Union, EU)(以下简称“欧盟”)等国际性组织也是世界市场的行为主体，其行为或者政策在很大程度上也会影响世界经济的发展。

① [美]保罗·萨缪尔森，威廉·诺德豪斯. 经济学(第 19 版)[M]，萧琛译. 北京：商务印书馆，2013：33.





国际性经济组织因分析视角的不同而有不同的分类。依据参加国家的范围，国际性经济组织可分为全球性组织和区域性组织，前者是跨地域的，其目标是服务于全球性的经济合作事务，如作为当今最大的全球多边经济贸易组织的世贸组织，其主要目标是推动世界贸易自由化；后者往往基于一定的地缘经济范围，其目标主要是推动本地区经济的协调与合作。依据是否具有官方性质，国际性经济组织可分为官方组织和非政府组织，前者的参与方是主权国家，后者的参与方是各国民间代表人士或行业协会的民间经济团体。近些年来，各种国际性的非政府组织(Non-Governmental Organizations，NGO)的作用日益凸显，特别是在国际环境、动物保护、可持续发展等全球性问题上，各种国际性非政府组织正在成为一支重要力量。依据建立的目的，国际性经济组织可分为综合性组织和专门性组织，前者服务的经济合作领域是全面的多元的，后者则专门从事于特定领域的协调管理，如国际海事组织(International Maritime Organization, IMO)、世界知识产权组织(World Intellectual Property Organization, WIPO)等。

国际性经济组织的功能主要是促进国际经济的合作与协调。通常来说，国际交易中存在着信息不完全和不对称，从而会影响国际交易的效率，而国家行为中存在着自利取向，在本国利益与国际社会共同利益相抵触的情况下，可能会采取追求本国利益而损害国际社会共同利益的行为。国际性经济组织作为国际经济协调的世界市场行为主体，其主要功能是消除国际信息交流障碍和促进各国利益融合，其主要行为包括国际经济关系的制度性调节、全球性或区域性问题的监管与协调、国际交易专门性规则的制定、国际经济摩擦的仲裁、国际信息的传递及技术援助等。

3.2.2　世界市场结构

从空间上说，世界市场是开放的民族国家市场的总和。在理论上，民族国家市场有完全竞争、完全垄断、垄断竞争和寡头垄断四种基本结构，世界市场也同样可以从完全竞争、完全垄断、垄断竞争和寡头垄断这四种市场结构进行分析。

1. 完全竞争世界市场

传统理论认为完全竞争市场必须具备四个基本条件：一是市场中有大量的卖者和买者，任何一个卖者和买者都不能影响市场价格；二是市场中同一种商品具有同质性，相互间不存在差别；三是市场中的各种资源具有完全流动性；四是市场交易信息具有完全对称性。在完全竞争市场中，商品的市场均衡价格决定于市场供给曲线和市场需求曲线的交点，而单个厂商的需求曲线、边际收益曲线和平均收益曲线为同一曲线，厂商在最低平均成本上生产，完全竞争能够实现资源的最优配置。

理论上，完全竞争世界市场(perfect competition world market)需要以下基本假定：世界市场中有大量的厂商存在，如有数量足够多的国内公司和跨国公司向世界提供该种商品，每个厂商对商品国际市场价格的影响微小，是“价格的接受者”；世界市场上交易的同种商品没有差异，如随着各国国民经济的不断开放，同种商品的国际差异越来越小以至于可以



忽略不计；世界市场上生产该商品的行业的进入退出障碍不复存在或大大降低，各种资源具有完全的国际流动性；世界市场上的交易信息具有完全对称性，如随着经济全球化和信息技术的发展，世界市场交易信息越来越完善。

在完全竞争世界市场上，商品的均衡价格取决于市场供给和市场需求的均衡(见图 3.1)，单个厂商的需求曲线、边际收益曲线和平均收益曲线为同一曲线(见图 3.2)。为了得到世界市场中厂商利润最大化条件，我们引入厂商的边际成本曲线(见图 3.3)。在图 3.3 中，完全竞争世界市场中的厂商的边际成本曲线与厂商的需求曲线相交于均衡点 E，E 点对应的产量即为厂商的均衡产量，边际收益(MR)等于边际成本(MC)，是完全竞争世界市场中厂商实现利润最大化的条件。

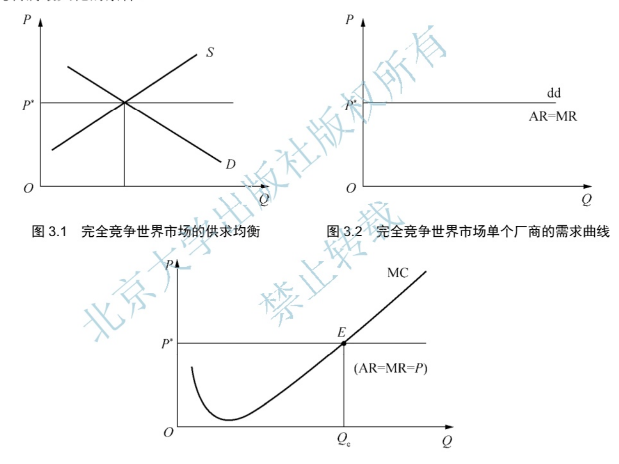


图 3.1　完全竞争世界市场的供求均衡

图 3.2　完全竞争世界市场单个厂商的需求曲线

图 3.3　完全竞争世界市场的厂商均衡

上述厂商实现的均衡，实际上是完全竞争世界市场上商品价格给定的情况下，厂商通过对产量的调整实现的利润最大化。在完全竞争世界市场上，由于没有行业进入退出障碍且各种资源具有完全流动性，厂商可以自由选择进入或退出这一行业。厂商的进入或退出，实质上是各种生产要素在不同行业之间的调整过程。要素总是会流向能获得较大利润的行业，也总是会从亏损的行业退出。正是行业之间生产要素的相互调整，决定了完全竞争世界市场上实现长期均衡时，厂商的超额利润为零。

完全竞争世界市场更多的是一种理论分析，真正意义上的完全竞争世界市场在现实中并不多见。当然，世界市场上的某些农产品、竞争异常激烈的某些劳动密集型产品，相对比较接近完全竞争世界市场。相对于一般的市场，在世界市场上，各国间普遍存在的交易壁垒往往使得商品和要素国际流动不具备完全性，而世界各国之间商品完全同质的条件也



往往难以完全满足，从而对世界市场的完全竞争程度造成了影响。

2. 完全垄断世界市场

完全垄断世界市场(perfect monopoly world market)是指整个行业中只有一家厂商提供商品的世界市场。其特点主要包括：①世界市场中的某一行业的产品只有一家厂商提供，该厂商是其所在行业的唯一生产者；②该厂商的商品在世界市场中在一定时期内没有较为相似的替代品；③新厂商进入世界市场该行业的成本极高或不可能。

完全垄断世界市场现实中也非常少，比较接近的如微软的 Windows 与某些专利药品等市场。世界市场中形成完全垄断的原因主要有以下方面：一是在一定时期内某种商品生产所必需的资源为世界市场中的一家厂商垄断；二是世界市场上一家厂商获得了在若干年内对某种商品生产的垄断经营权；三是某一个厂商由于其强大的经济实力和先发优势，凭借规模经济与价格优势而对世界某一行业形成了自然垄断。

完全垄断世界市场上，尽管垄断厂商可以凭借垄断地位而决定商品价格，但不能将价格随意提高，因为太高的价格可能会失掉原有的消费者，因此垄断厂商的需求曲线向右下方倾斜。根据边际收益等于边际成本的利润最大化原则，短期内垄断厂商的决策是在固定生产规模的约束下确定其均衡价格和产量，由此厂商存在得到超额利润、正常利润与出现亏损三种可能的结果。

长期内垄断厂商可以通过调整各种生产要素的投入量即生产规模来实现其利润最大化。与完全竞争世界市场中的厂商相比，因为新厂商无法进入该行业，因此垄断厂商在短期内获得的利润长期内并不会因为新厂商的加入而消失，因此厂商在长期内可以保持超额利润。长期内跨国垄断厂商对生产的调整可以分为三种：第一种，垄断厂商在短期内亏损，长期没有一个可以使它获得利润的最优生产规模，于是，该厂商退出行业；第二种，垄断厂商短期内亏损，长期内通过对最优生产规模的选择，实现了扭亏为盈；第三种，垄断厂商在一定的生产规模下短期内就获得了超额利润，长期中通过对生产规模的调整，使自身获得的超额利润更大。

长期内完全垄断世界市场中垄断厂商的利润最大化均衡状态如图 3.4 所示。图 3.4 中，完全垄断世界市场中垄断厂商的边际收益(MR)曲线与边际成本曲线相交于 E，E 点对应的产量 Q^*即为垄断厂商向世界市场提供的均衡产量，这一均衡产量决定了垄断厂商提供给市场的商品价格为 P^*，厂商的平均成本为 P_1，由此决定了厂商能够获得超额利润 P^*MNP_1。

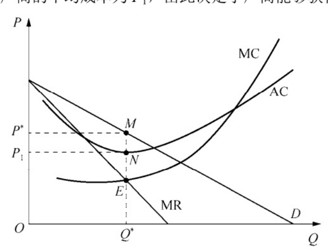


图 3.4　完全垄断世界市场中的厂商均衡



3. 垄断竞争世界市场

垄断竞争世界市场(monopolistic competition world market)是指整个行业中有许多卖者生产具有差异性商品的世界市场。垄断竞争世界市场通常具有如下特点：一是市场中不同厂商生产具有差异性的同种产品。产品差异既包括厂商生产的同种产品在外形(如包装、商标、外观等)上的差异和实质(如原材料、构造、设计和技术等)上的差异，也包括其他一些方面(如企业名称、经营方式、产品信誉、服务质量乃至心理影响等)上的差异。由于产品差异的存在使得不同厂商的产品不能完全相互替代，从而使不同厂商具有各自对世界市场的垄断力量，产品的相似性和异质性使得每一个厂商具有垄断者和竞争者的双重身份。二是市场中生产同种产品的厂商数量很多，使得每个厂商自身对商品的世界市场价格的影响很小。这就是说，垄断竞争厂商虽然对自己产品的价格有一定的控制力，但在长期中又处于大量生产同类产品厂商的竞争之下，单个厂商的行为不会对同业的厂商造成较大的影响。三是厂商在世界市场上进出比较容易，行业壁垒较低。

垄断竞争世界市场中由于存在产品差异，厂商对世界市场价格都有一定程度上的垄断，导致厂商产品的需求曲线向右下方倾斜，边际收益曲线也向右下方倾斜且位于需求曲线的左下方。短期内，垄断竞争厂商根据边际收益等于边际成本的利润最大化原则确定其均衡产量和均衡价格，厂商存在得到超额利润、正常利润与出现亏损三种可能的结果。

由于厂商在垄断竞争世界市场上进出比较容易，超额利润存在会诱使其他厂商加入该行业，从而使超额利润下降直至降为零，亏损的存在则会导致原有厂商降低其产量甚至退出该行业，从而使价格提高、亏损消失。因此，垄断竞争世界市场达到长期均衡时，厂商既不会获得超额利润，也不会出现亏损，而只能获得正常利润。长期均衡时，代表性厂商的均衡状态如图 3.5 所示。

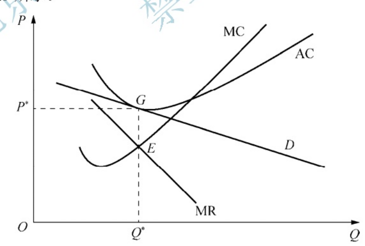
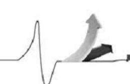


图 3.5　垄断竞争世界市场中厂商的长期均衡

垄断竞争世界市场在现实中非常普遍。典型的垄断竞争世界市场如世界零售业市场、啤酒市场、一般家用电器市场等。为了凸显自身产品的差异性、促进销售，各垄断竞争厂商会投入大量金钱和精力，在广告宣传和产品质量方面展开激烈的竞争。

4. 寡头垄断世界市场

寡头垄断世界市场(oligopoly world market)是指由少数几个厂商提供某一行业的全部或



大部分产品的世界市场。由于寡头垄断世界市场少数几个厂商提供的产品量在该行业总产量中各自占有较大比重，因而市场中的每一家厂商都可以在很大程度上影响产品的世界市场价格。


【相关案例】

寡头垄断世界市场介于完全垄断世界市场和垄断竞争世界市场之间，更接近于完全垄断世界市场结构。寡头垄断世界市场在现实中也非常普遍。典型的寡头垄断世界市场如世界飞机制造业、航空业、石油开采业、钢铁与汽车世界市场等。

寡头垄断世界市场可以按不同方式进行分类，如按行业内厂商数目的多少，可以分为双寡头垄断市场和多寡头垄断市场，按寡头的行为方式，可以分为非勾结性的寡头垄断市场和勾结性的寡头垄断市场等。世界市场中，由于市场规模和市场的复杂程度，对寡头厂商的决策和反应往往不易正确判断，分析中人们常常用一些相关模型来确定寡头厂商在市场中的均衡。下面我们主要介绍古诺模型及以该模型为基础的寡头垄断世界市场的均衡。

古诺模型是 1838 年法国经济学家安东尼·古诺(Antoine Cournot)提出的一个双寡头模型。在这一模型中，市场中只有两个寡头，两寡头之间是非合作的，并都以产量为决策变量，而在双方选择产量时，都假定对方的产量是给定的。为分析简便，我们把两个寡头厂商分别称为 H 和 F，并假定它们的生产技术完全相同，且边际成本为常数。根据厂商的行为假设，寡头厂商 H 在决定产量时，认为寡头厂商 F 的产量 Q_F 给定不变，所以它面临的需求就是市场总需求 D 减去 Q_F。厂商 H 的需求确定了，其边际收益也随之确定，进而由边际收益与边际成本相等的利润最大化条件，可确定其产量 Q_H。该产量是厂商 H 在厂商 F 的产量为 Q_F 时的最佳产量。

显然，厂商 H 的产量是厂商 F 的产量的函数，针对厂商 F 每一个可能的产量，厂商 H 都有一个最佳产量，这被称为厂商的反应函数。同样，针对厂商 H 每一个可能的产量，厂商 F 也有一个最佳产量。在图 3.6 中，我们以横轴表示厂商 H 的产量，纵轴表示厂商 F 的产量，曲线 HH' 和 FF' 是两个厂商的反应曲线，表示的是厂商 H 和厂商 F 面对对方各种可能的产量时自己的最佳产量选择的轨迹。

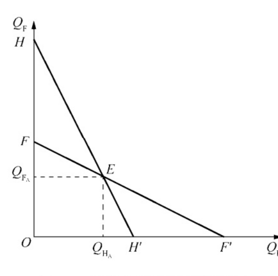


图 3.6　双寡头垄断世界市场的均衡

因为寡头一方产量越高，另一寡头的剩余需求就越小，其所能选择的最佳产量也越小，所以两条反应曲线的斜率都为负。图 3.6 中厂商 H 的反应曲线比厂商 F 的反应曲线更陡峭一些，其原因可通过比较两条曲线的端点位置来解释。假定厂商 F 的产量为零时，厂商 H 就是一个完全垄断厂商，其最佳产量 OH' 就是完全垄断下的产量；假定厂商 F 的产量为 OH 时，厂商 H 的最佳产量为零。实际上，OH 对应的是完全竞争下的整个行业的产量，因为只有这样，厂商 H 才会选择产量为零。同样道理，OF 是厂商 F 完全垄断下的产量，OF' 是完全竞争下的产量。市场



在完全垄断下的产量要低于完全竞争下的产量，因此，点 F 在点 H 的下端，点 H'在点 F'的左端，曲线 HH'比曲线 FF'更为陡峭一些。

双寡头垄断世界市场的均衡点就是两个寡头厂商反应曲线的交点，即图 3.6 中的点 E。在该点处，市场上两个寡头厂商的均衡产量分别为 Q_{H_A} 和 Q_{F_A}，根据寡头厂商没有差别的假设，$Q_{H_A}=Q_{F_A}$。两个寡头厂商占有相同的世界市场份额，并获得相同的超额利润。

3.3　世界市场机制及其局限性

3.3.1　世界市场机制及其基本功能

1. 世界市场机制的内涵

世界经济是在市场经济基础上形成和发展的。市场经济是一种以市场机制为基础配置社会资源的经济运行方式。作为市场经济中的主要机制，市场机制(market mechanism)是通过市场竞争实现资源配置的方式，具体指市场机体内的供求、价格、竞争等要素之间的互相联系及作用机制。相应地，世界市场机制(world market mechanism)是世界市场调节资源配置的主要机制，反映的是世界市场机体内的供求、价格、竞争等要素之间互相联系及作用机制。

全面理解世界市场机制的本质，需要把握以下几点：

(1) 世界市场机制是世界市场三大基本要素互相结合、互相制约的循环运动过程。构成世界市场机制运动的三大基本要素是世界市场价格、世界供求和国际竞争，不论世界市场的规模和范围如何扩大，构成世界市场机制的这三大基本要素不会改变。这三大要素的组合及交互运动正是世界市场经济的基本规律即国际价值规律、世界供求规律、国际竞争规律等共同作用于世界市场的结果。商品的世界市场价格在世界供求、国际竞争等基本要素的制约下，总是围绕国际价值上下波动，并在时间、程度、方向上与国际价值产生一定背离。世界市场价格会直接影响世界市场主体的利益。商品世界供求的变化影响着商品的世界市场价格的变动，伴随着世界市场价格的变动，世界市场的参与者会不断调整自己的市场行为，为了自身的经济利益展开了多形式的国际竞争，国际竞争反过来又会引起世界供求的变化。世界市场机制的运动就表现为世界市场上“价格—供求—竞争”三个要素互相组合、互相制约、互为条件的循环过程。

(2) 世界市场机制运转循环的原动力是世界市场参与者的经济利益。在世界市场上，世界市场主体的经济行为之所以在世界价格、供求、竞争的制约下变化，根源来自于这种机制组合的原动力——世界市场活动参与者的经济利益。世界市场经济活动中的生产者和消费者等基本参与主体，在经济利益的诱导下，会采取不同的市场经济行为。追求经济利益的世界市场活动参与者采取的经济行为，受到世界市场机制的制约；而参与者追求经济利益的行为会引发世界市场上交易商品的价格、供求和竞争关系的变化，参与者对经济利益的追求恰恰是世界市场机制发挥作用的前提。

(3) 世界市场机制是一种开放的受多因素影响和制约的经济运行机制。市场的本质特性之一是开放性，它作为社会分工发展和商品生产及商品交换扩大的必然产物，集中反映了社会经济活动中各种复杂的经济关系。世界市场本质上是由开放的各国市场构成的，因



此是一种开放市场的有机整体。世界市场价格、供求、竞争这三大要素的组合及运动变化，都会受到各种直接因素和间接因素的制约和影响，其作用发挥的自发性受到不同程度的干扰。例如，商品要素国际流动不完全自由的制约，各国货币差异汇率变动的制约，世界各国发展战略的影响，主权国家间结成的组织和订立的协定的干扰，以及国际性组织协议和措施的干扰等。

2. 世界市场机制的基本功能

作为世界市场运行的基本机制，世界市场机制主要有以下基本功能：

(1) 调节生产要素在世界范围内的优化配置。世界市场机制像一只“无形的手”，调节着生产要素在世界范围内的优化配置。作为世界市场运行的基本机制，世界市场机制主要通过各国商品生产者之间的竞争来实现调节生产要素全球范围内优化配置的作用。在世界市场上，每一个商品生产者都力图使自己的商品以更高的世界市场价格销售，以获取更多的收益。各国商品生产者之间的竞争，一方面促使各国国内生产要素流向供不应求、价格更高的部门，导致这些部门商品生产的扩大和供应的增加；另一方面促使各国生产要素在国家间转移，流向那些生产的产品更有国际竞争力、更能为生产者获得高额回报的国家和地区。通过促进国际商品贸易、资本跨国流动和生产国际转移等具体方式，世界市场机制自发地调节生产要素在世界范围内的优化配置。

(2) 刺激各国商品生产者改进生产技术和管理水平，提高劳动生产率。在世界市场上，同一生产部门的不同国家的商品生产者，由于生产工具、劳动对象等客观条件和生产者本身的劳动技能和劳动熟练程度等主观条件的差别，生产同一使用价值的劳动量即国民社会必要劳动时间是不相等的。但是，商品的国际价值不决定于国民社会必要劳动时间而决定于国际社会必要劳动时间。在世界市场机制的自发作用下，国民社会必要劳动时间低于国际社会必要劳动时间的国家的商品生产者，可以获得较大的收益。国民社会必要劳动时间高于国际社会必要劳动时间的国家的商品生产者，则不仅收益少，甚至会导致破产。各国的商品生产者为了取得更多的收益，使自己在竞争中脱颖而出，都会力求提高劳动生产率，减少劳动时间的耗费，为此会竞相革新生产工具，改进生产方法，提高劳动生产率。世界市场机制通过促进各国商品生产者之间的竞争，刺激了整个世界生产力的发展。

(3) 促使各国商品生产者优胜劣汰，导致世界各国经济不平衡发展。国际社会必要劳动时间决定了商品的国际价值，商品的国际价值决定了商品的世界市场价格，由此导致主客观生产条件不同的各国商品生产者，由于劳动时间的绝对差异而趋向于贫富两极分化。各国的商品生产者都想通过改善生产条件和扩大生产规模使自己处于有利的竞争地位，但是，受主客观条件的限制，有些国家的商品生产者无法在改进自己的生产条件方面跟上先进国家的步伐，最终可能会导致破产。那些生产条件优越、技术先进、劳动生产率高的生产者，则可以逐渐扩大生产，不断增加财富积累。各国商品生产者的收益和发展在宏观上表现为各国国民经济的增长和发展，世界市场机制促使各国商品生产者的优胜劣汰，也必然导致世界各国经济增长和发展的不平衡。

3.3.2 世界市场的价值增值机制

1. 国民价值增值机制

当代的世界市场是一个十分复杂的系统，对这一系统的研究应重点研究其本身所特有



的机制。世界市场特有的机制是世界经济区别于一般国民经济的根本原因，也是决定世界经济运行和发展的原动力。世界市场的这一特有机制就是国民价值增值机制(national value-added mechanism)①。

一国市场内，等价交换原则并不会导致商品价值量的增加或减少，但是在世界市场上，国际等价交换却可能导致国民价值的增加。就是说，在世界市场上，交换“创造”了价值。

自发的国际交易过程之所以发生基于这样一个简单的原因：商品不在本国市场上进行交换而与他国进行交换，是因为与他国交换可以获得更高的交换比例，而他国与本国交换也是因为对他国来说可以获得更高的交换比例。当国际贸易进入以金银为媒介的形式后，获得更高的交换比例这一性质并没有发生变化，商品不在本国销售而向他国销售是因为可以获得更多的贵金属。这些贵金属无论是从他国购买商品还是在本国市场上购买，都意味着比原出口商品在本国市场上销售所获得的价值更高。纸币以及当代世界各种更为复杂的国际贸易手段的出现仍然没有从根本上改变这一性质：只要贸易还在自发地和正常地进行，商品出口者总是会获得高于在国内市场上销售的收益。

下面我们用比较规范的经济学方法来进一步说明国民价值增值机制这一原理。假定一国出口商品 X 的国内价值为 V_X，进口商品 Y 的国内价值为 V_Y，那么贸易过程就是从 V_X 到 V_Y，即 $V_X \to V_Y$。一国能从世界市场获得 V_Y，是因为该国向世界市场出售了商品 X 而取得了国际购买力。不论这一过程是直接的物物交换还是借助于货币进行的，该国对进口商品 Y 的购买力总是取决于其出口商品 X 的价值，或者说，在世界市场上，商品 Y 的国际价值总是等于商品 X 的国际价值。这里并非是说每一单位商品 Y 的国际价值正好与每一单位商品 X 的国际价值相等，而是说该国进口的一定量商品 Y 的国际价值量是与获得这一购买力而出口的一定量商品 X 的国际价值量相等。这一国际价值量可定义为“单位国际价值” I_v，即不同实物量的商品 X(Q_X)与商品 Y(Q_Y)的国际价值量均等于 I_v。

对本国来说，国际贸易过程为

$$V_X \to I_V \to V_Y \tag{3-1}$$

这里 $V_X \to I_v$ 是出口过程，即获得国际价值的过程，在有货币媒介的情况下是获得世界货币或国际购买力的过程。$I_v \to V_Y$ 是进口过程，即运用所获得的世界货币或使用所获得的国际购买力的过程。很显然，上式是一简化的国际贸易模型，体现出国际价值量相等的等价交换原则。用国际价值量为标准(以下标 i 表示国际价值)来表示，等价公式变为

$$V_{X_i} = I_V = V_{Y_i} \tag{3-2}$$

既然国际贸易过程不会获得比出口商品 X 的国际价值量更多的国际价值量，那么商品 X 的生产者为什么会把商品 X 出口到国外而不是在本国国内市场销售呢？正如前面所述，其基本原因是一定量的商品 X(Q_X)经过世界市场的交易过程而获得的商品 Y 的数量(Q_Y)，要大于通过国内市场交易过程所能获得的商品 Y 的数量(Q_{Y_2})。Q_{Y_2} 的国内价值量与 Q_X 的国内价值量相等，因而 Q_Y 的国内价值量大于 Q_{Y_2} 的国内价值量。用该国国内价值为标准(以下标 d 表示国内价值)来表示，得到不等价公式为

$$V_{Y_d} > V_{X_d} \tag{3-3}$$

由此可见，从商品 X 到商品 Y 的国内交换过程，是一个以国民价值为依据的等价交换

① 参见张幼文. 世界经济学——原理与方法[M]. 上海：上海财经大学出版社，2006：43-45.

过程，从商品 X 到商品 Y 的国际交换过程，是一个以国际价值为依据的等价交换过程，但是当以国民价值为参照系时，这一国际交换过程就成为国民价值增值过程。这就是世界市场的国民价值增值机制。世界市场是各国的国民价值转换为国际价值并实现价值增值的重要环节。

2. 国民价值增值机制对世界经济发展的意义

作为世界市场所特有的机制，世界市场的国民价值增值机制对世界各国具有普遍的意义。只要通过世界市场参与国际贸易，在自发而非强迫的条件下，一国的商品出口者总是会获得比其在国内市场销售更多的国内价值。这一机制对世界经济发展的意义具体表现在以下几个方面。

(1) 国民价值增值机制是世界经济发展的原动力。国民价值增值机制所决定的国际商品交换关系，是其他一切国际经济关系的逻辑的和历史的起点。

当代世界经济是一个高度发达的经济运行系统，它包括多种形式与内容的国际经济活动。虽然国际的商品交换并不必须是在各国国内商品经济充分发展以后才有可能，但国际商品交换的价值增值性质却是导致这种国际交换发生的根本原因。事实上，如果说国内或地区内的简单商品生产价值增值机制的意义的发生属于正常生存所需要的分工的话，那么跨国界的远距离的国际贸易则是价值增值的重要动因。所以，如果把早期的国际商品交换看作世界市场的起点，而世界市场又是当代世界经济的核心和基础，那么国民价值增值机制无疑正是世界经济形成和发展的第一内在推动力。

(2) 国民价值增值机制是世界经济发展的结合力。国民价值增值机制是世界经济的结合力，它吸引着不同性质、不同发展水平的国家以多种形式与外部世界联系起来。

政治上、意识形态上相互独立，甚至是相互对立的国家在经济上有联系甚至是密切联系，追求商品交换过程中的价值增值是一切联系的本质。商品的国际贸易是世界经济的最基本和最主要的联系形式，其他各种经济联系形式都是从国际贸易发展或演变而来的。因此，决定商品贸易的国民价值增值机制也就是世界各国一切经济联系形式的结合力。劳务贸易与产品贸易没有本质的区别，出口的劳务只是出口的劳动力商品而已。国际投资在世界范围内进行生产要素组合，这种组合也总是要符合价值增值机制的要求，即在可能把商品的个别价值降到最低的地方生产，在可能获得最高价值增值的地方销售。国际金融过程表面上看是脱离了实物经济而存在，实际上只是因为这些用于资金融通的货币具有国际购买力才会发生，而这种购买力正是国民价值增值过程的后半部分。一旦某些货币的国际购买力因为通货膨胀或国内经济条件变化而发生变化，这种看似纯粹的国际金融行为也会发生相应的变化。

(3) 国民价值增值机制是世界经济发展的助推器。国民价值增值机制不仅是各国经济发展的助推器，而且是整个世界经济发展的助推器。



国际贸易是一国经济增长的发动机。不论对先进国家还是对落后国家来说，国际贸易在有利于实现一国微观的价值增值的同时，还会对一国的中观经济和宏观经济发挥促进作用，如出口乘数效应、结构转换效应、技术进步效应、规模经济效应以及资源利用效应等。这些效应是伴随着国际贸易中的国民价值增值过程而发生的，表现为



国民价值增值机制对整个经济增长与发展的积极作用。国民价值增值机制的有利性推动着国际贸易和国际分工的不断扩大，推动着生产过程中国际经济合作的不断深化，推动着整个世界经济的不断发展。

世界市场的国民价值增值机制的上述实际意义决定了国民价值增值论重要的理论意义。在对世界经济这一复杂系统的每一部分的研究都难以孤立进行的情况下，对国民价值增值过程及其变化的研究可以作为揭示众多世界经济现象和发展规律的起点和入口，尤其是对一国参与世界经济的动因和所得利益的研究更是如此。

3.3.3 世界市场机制的局限性

当前的世界市场打破了国家的地域界限而具有了全球性，但仍然主要运行在以国家为基本单位的市场经济之上。一般来讲，自发的市场机制往往在经济效率、经济稳定和收入公平等方面存在局限性。对于国民经济来说，市场自发性所造成的问题主要通过政府来部分弥补。但对于世界市场来说，由于缺乏一个超国家的世界政府来有效管理，导致世界市场机制也存在着一些类似的局限性，如经济外部性、信息不对称、公共产品供给短缺以及收入两极分化等诸多方面。

1. 世界市场的经济外部性

世界市场机制会自发地调节生产要素在世界范围内的优化配置。在世界市场机制的作用下，伴随着“二战”后的科学技术革命，发达资本主义国家的产业不断优化升级，其传统产业则通过跨国公司的对外直接投资而加速向发展中国家转移。发达国家转移出来的这些产业往往具有资源消耗高、生态环境污染严重等特点。而多数落后的发展中国家为了解决经济增长问题，在与跨国公司的谈判中一般处于弱势地位，往往不得不屈从于跨国公司的要求。其结果是，跨国公司的生产活动在促进发展中国家经济增长的同时，也产生了大量的外部性——破坏发展中国家的资源与生态环境。



经济外部性的解决，一般是采取社会成本内部化的措施。因此，对跨国公司加征破坏资源、环境税应该是符合经济学一般原理的。但事实上，由于发展中国家与发达国家跨国公司谈判中处于不利的弱势地位，难以真正通过征税来限制跨国公司的经济行为，退一步说，即使发展中国家对跨国公司经营活动的外部性进行征税，其结果往往会引起跨国公司的迁出。跨国公司总是在全球范围内寻找那些税率水平低、投资限制条件少的国家和地区。发展中国家发展经济的强烈愿望总是使跨国公司能够找到其理想投资场所，单靠世界市场机制的自发作用，难以避免世界市场经济负外部性的发生。



2. 世界市场的不对称信息

信息不对称在微观经济学中是指在市场经济活动中，交易各方对相关信息的了解





存在着差异，掌握信息比较充分的交易方往往处于比较有利的地位，信息贫乏的交易方则处于比较不利的地位。信息不对称条件下，掌握更多信息的一方就会利用对方的信息贫乏为自己牟取利益。这种利用信息不对称为自己牟利的行为，在信息经济学中称为逆向选择(adverse selection)。逆向选择使价格不能真实反映市场需求，并促使劣质产品将优良产品驱逐出市场，使本应建立的市场因逆向选择而无法建立。除逆向选择外，信息不对称条件下，当交易的一方无法观察另一方的行为，或者因为成本太高而不能监督对方的行为时，对方就可能利用这种不能被观察或监督的行为来牟取私利，这种行为在信息经济学中被称为道德风险(moral hazard)。为了避免逆向选择和道德风险问题，掌握信息少的一方就会设法在双方的合同中加一些条款以约束对方的行为，或者根本不愿成交。信息不对称往往给交易带来效率损失。

从根本上说，世界市场交易也存在信息不对称问题，同样存在逆向选择与道德风险，因此降低了世界经济资源的配置效率。例如，跨国公司对东道国隐瞒其生产活动对环境的破坏性，或其产品对消费者健康的损害；国际短期资本进入东道国后进行投机活动等，就是世界市场中的逆向选择现象。而某国际条约的签字国在条约签订后，基于条约的监督成本高昂，很可能会因其行为缺乏监督而不执行该条约，则是典型的世界市场中的道德风险现象。在世界市场机制自发作用下，难以避免世界市场交易中因不对称信息而导致的逆向选择与道德风险等现象的发生。

3. 全球公共产品的供给短缺

公共产品(public goods)的基本特征是非排他性、非竞争性和外部性。在一个经济社会中，公共产品的非排他性使得“免费搭车者”不可避免，而其收益的“外溢性”导致私人企业无法提供充足的公共产品，因此，自发的市场经济中公共产品往往供给短缺，由此需要政府部门的介入，用税收收入来投资并提供社会需要的公共产品。

对于世界经济来讲，面临着一系列世界市场机制本身所无法有效提供的全球公共产品(global public goods)，如自然灾害、环境污染、全球变暖、臭氧层遭到破坏、金融动荡等具有全球影响的问题越来越多也越来越严重①。对于这些问题，单个国家不愿而且往往也无力解决。因为全球公共产品的供给都具有正的外部性，所有国家都能够从任何一个问题的解决中获得收益，而任何个人或国家投资全球公共产品的边际成本都会远远低于全球居民的边际收益。因此，全球公共产品的投资不足是必然的结果，全球公共产品的供应不足给世界经济发展造成了巨大的损失。

当前的世界市场还缺乏提供全球公共产品的有效机制。一国内部政府可以通过税收为社会提供需要的公共产品，但是在世界范围内，并不存在一个凌驾于各国之上的政府，也不存在一个与民族国家政府具有同等权威或合法性的政府。随着全球化进程的不断深入，对全球公共产品的需求势必会越来越多。为使全球公共产品得到充足、有效的供给，必须

① 联合国《执行联合国千年宣言的行进图》报告指出，全球领域需要集中供给 10 类公共产品：基本人权、对国家主权的尊重、全球公共卫生、全球安全、全球和平、跨越国界的通信与运输体系、协调跨国界的制度基础设施、知识的集中管理、全球公地的集中管理、多边谈判国际论坛的有效性等。参见管清友．全球携手合作：人类灾难希冀全球公共产品供应[N]．中国经营报，2005-01-24(5).



立足于现有的以国家合作为基础的供给方式，加强国际技术合作，加大国际援助力度，加强全球治理，通过民族国家之间签署惩罚性与激励性的协议来最大限度地提供全球所需公共产品。

4. 收入分配的两极分化

正像市场的自发作用会引发一国国内商品生产者的两极分化，世界市场机制的自发作用，也会导致各国之间和各国国内居民收入分配的两极分化。

收入分配问题是经济全球化进程中引人关注的问题之一。在经济全球化进程明显加快之前，1960—1990年的30年时间里，发达国家和非石油输出国的中等收入发展中国家的经济得到了较快增长，而低收入国家和中等收入的石油输出国经济增长速度相对较慢。根据美国学者罗伯特·萨默斯基(Robert Summerskill)于购买力平价方法的计算，尽管在这一时期的经济发展中有兴起者也有衰落者，但全球的收入分配状况并未发生剧烈变动，全球的基尼系数基本保持不变。但随着20世纪90年代以来经济全球化进程的加快，全球的基尼系数发生了剧烈变动。根据世界银行专家布兰科·米兰诺维奇(Branko Milanovic)的测算，全球的基尼系数从1988年的0.625上升到1993年的0.659，发生了比较大的变动。进一步对基尼系数进行分解后的结果显示，国家之间的差异要远远大于各国国内居民收入的差异[1]。有证据显示，20世纪90年代以来经济全球化的迅猛发展极大地改变了世界利益分配的格局，发达国家从中获得了比以往更高的收益，大多数发展中国家却未能从中受益。一些发展中国家在经济全球化过程中出现了严重的贫困“极化”现象。据统计，目前全球60多亿人口中，还有10亿人每天靠不到1美元的收入生活；有27亿人每天生活费不到2美元[2]。发展中国家的贫困化及由此导致的政治与社会的不稳定，已经成为严重制约世界经济发展的消极因素。

复习思考题

一、名词解释

世界市场　世界市场结构　完全竞争世界市场　完全垄断世界市场　差异产品　垄断竞争世界市场　寡头垄断世界市场　世界市场机制　国民价值增值机制　信息不对称　全球公共产品

二、问答题

1．简述世界市场的形成过程。
2．世界市场的主要特点有哪些？
3．简述世界市场的主体及其主要经济行为。
4．世界市场结构有哪些类型？试分析各类世界市场结构的均衡状态。



① 魏众，张平. 经济全球化对各国居民收入分配的影响[N]. 人民日报，2003-06-13(21).
② 何洪泽，邹德浩. 联合国要求富国增加发展援助，2015年实现千年目标[N]. 人民日报，2005-01-19(22).

5．世界市场机制有哪些基本功能？

6．什么是国民价值增值机制？这一机制对世界经济发展的意义有哪些？

7．当前世界市场机制有哪些局限性？

延 伸 阅 读

[1] 蔡万焕，袁辉．在市场与政府之间——马克思主义经济学与西方经济学各流派关于市场与政府关系的讨论[J]．湖南社会科学，2010(1)．

[2] 杨文进．论市场机制“不完美”之美——优胜劣汰的动态效率胜过优化配置的静态效率[J]．学术月刊，2014(9)．

[3] 张幼文．价值增值论——国际经济分析价值理论[M]．上海：上海人民出版社，2014.

[4] [美]保罗·萨缪尔森，威廉·诺德豪斯. 经济学(第 19 版)[M]．萧琛译. 北京：商务印书馆，2013．



国家战略

国家是世界经济的重要主体。国家既是本国经济利益的维护者，又是世界经济发展的推动者。国家战略特别是对外经济战略的实施构成了世界经济发展的重要动力。无论是发达国家的对外贸易战略，还是发展中国家的经济发展战略，都曾改变了世界经济发展的格局。坚持开放、规避风险、分享收益、促进发展，成为经济全球化时代国家的主要职能，也是各国推行多种发展战略的主要目标。本章主要介绍国家战略及其对世界经济发展的推动作用，以及“二战”后不同国家的对外经济战略，重点分析全球化时代国家的经济职能与发展战略。

4.1　国家战略与世界经济

4.1.1　国家战略与国家对外经济战略

1．国家战略的内涵

战略(strategy)一词早期主要用于军事方面，意指军事战略，如李德哈特(Liddell Hart)将其定义为“分配和使用军事工具以达到政策目标的艺术”[①]。后来这一概念扩展到政治、经济、科技、文化等领域，泛指为实现目标而做出的全局性规划。“二战”结束后，美国官方创造了“国家战略”的概念。1979 年，美国国防部出版的《军事及有关名词辞典》，明确地把国家战略定义为“在平时和战时，发展和应用政治、经济、心理、军事权力以达到国家目标的艺术和科学”。可以看出，国家战略(national strategy)是战略一词的延伸，意指

① 引自钮先钟. 战略研究[M]. 桂林：广西师范大学出版社，2003：11.



为实现国家目标而制定的指导国家各个领域发展的总方略。

美国发展经济学家阿尔伯特·赫希曼(Albert Hirschman)率先提出将“发展”与“战略”相结合构成“发展战略”这一科学术语。国家发展战略是指以达到国家的目标与利益为前提，对运用与发展国家力量所做的长远性规划和采取的政策措施。国家目标主要是国家利益的体现。国家利益指的是能够满足国家生存与发展所需的各种条件，是国家发展战略制定和实施的起点与归宿。国家力量则是指为了维护并促进国家的利益，达到国家目标所用的手段，表现为一个国家在政治、经济、军事等方面的实力。

国民经济是世界经济的组成部分，国家是世界经济的重要主体。在世界经济中，国家是本国经济利益的主要维护者，国家战略的制定和实施对本国发展具有重要的战略意义。就进入21世纪的中国来说，制定正确合理的国家发展战略，既是提高国家综合实力、积极参与国际竞争的时代要求，也是走和平发展道路、实现互利共赢的重要支撑，更是实现中华民族伟大复兴的必然选择。

2. 国家对外经济战略的内涵

国家战略可以分为政治战略、经济战略、科技战略和文化战略等诸多战略，其中国家经济战略又可以分为对内经济战略和对外经济战略。国家对外经济战略是指国家为实现经济发展目标，对发展本国同世界其他国家经济联系所作出的长远性和全局性规划。国家对外经济战略是国家战略的有机组成部分。

国家对外经济战略可以分为很多类型。根据发展方向，国家对外经济战略可分为外向型战略和内向型战略；根据具体内容，国家对外经济战略可分为对外贸易战略、对外投资战略、对外技术交流战略等，其中各种战略又可具体分为不同战略，如对外贸易战略又可分为自由贸易战略和保护贸易战略；按照开放速度，国家对外经济战略可分为渐近线开放战略和激进式开放战略；按照发展的优先范围，国家对外经济战略可以分为区域化战略和全球化战略等。

从理论上说，国家战略特别是世界主要大国的国家战略，无论是政治战略、经济战略、科技战略、文化战略，还是对内战略、对外战略，都会对世界经济的发展产生重要的影响。当然，国家经济战略特别是国家对外经济战略，对世界经济的发展的影响会更为直接。因此，下文所指的国家战略，主要是指国家经济战略，特别是国家对外经济战略。

4.1.2 “二战”前国家对外经济战略的发展

在世界经济完全形成之前，国际贸易是世界各国经济联系的主要方式。因此，国家主要的对外经济职能是发展对外贸易关系，国家主要的对外经济战略是国家对外贸易战略。围绕着世界各国对外贸易战略的制定与实施，构成了“二战”前国家对外经济战略发展历程的主要内容。

1. 先进国家的自由贸易战略

与经济技术落后国家相比，先进国家在许多产品的生产上都具有竞争优势，因此，这些国家相对来说更愿意推行自由贸易战略，以获取更大的海外市场和贸易利益。

18世纪60年代后期，源于英国的工业革命逐步在欧美主要资本主义国家扩展开来，



机器大工业的普遍建立极大地提高了社会生产力水平，对外出口成为资本主义国家经济发展的重要条件。而在此之前，重商主义的贸易理论已受到了古典经济学家的严厉批判，比较优势理论和自由贸易思想逐步深入人心。在经济发展现实的需要和比较优势理论的引导下，先进国家的贸易战略在 19 世纪中叶开始从重商主义转向自由贸易战略。这一时期，英国在先进国家推行自由贸易政策的过程中发挥了领导者的角色。从 19 世纪 20 年代开始，英国逐步推行自由贸易政策：降低进口关税，废除输出法令，废除《谷物法》，取消对英国沿海贸易和殖民地贸易的垄断，准许其殖民地与外国建立直接的贸易联系等。到 1860 年，英国取消了几乎所有的关税和其他限制进口的措施。受英国的影响，荷兰、丹麦、比利时等国也大幅度降低了关税水平，并相继成为实行自由贸易政策的国家。与此同时，英国还利用自己的经济实力、外交手段乃至坚船利炮，通过签订不平等条约的方式，迫使许多殖民地和附属国不断降低关税并取消其他贸易限制。

先进国家推行自由贸易战略的潮流在 19 世纪 70 年代达到了顶峰。随着资本主义从自由竞争阶段转入垄断阶段，从 19 世纪末 20 世纪初开始，先进国家的关税水平开始不断攀升，多数国家的贸易战略重又转向了保护战略。

2. *后进国家的保护贸易战略*

资本主义国家的贸易保护战略最早可追溯到重商主义时代。15 世纪初到 18 世纪中叶奉行重商主义的欧洲各国政府为获取贵金属、保证贸易顺差，纷纷实行极为严格的贸易保护政策，限制乃至禁止金银出口，垄断对外贸易，实行高额的保护关税，对进出口施加种种限制。

18 世纪 60 年代资本主义国家发生产业革命后，一些后进的资本主义国家仍然实施保护贸易战略。例如，在 19 世纪中叶，以英国为首的一些国家转向自由贸易战略的同时，一些后起的发达国家如美国和德国等，却普遍采取了贸易保护战略。为彻底摆脱英国的殖民统治，发展本国经济，美国贸易保护战略的先驱——独立后的第一任财政部长亚历山大·汉密尔顿(Alexander Hamilton)于 1791 年在其向国会递交的《关于制造业问题的报告》中，强调要用关税政策保护本国制造业的发展。在贸易保护政策理论的指导下，美国于 1816 年通过了第一个保护性关税法案，对进口棉花、羊毛制品和一些铁制品征收高达 30%～40%的关税，1824 年和 1828 年又两度提高关税水平；1862—1864 年美国又将关税的平均税率从 37%提高到 47%；1890 年 10 月通过的《麦金利关税法》把进口税率提高到了创纪录的 49%；此后通过的关税法基本维持了高关税水平。经济学家弗里德里希·李斯特(Friedrich List)在 1841 年出版的《政治经济学的国民体系》一书中系统地阐述了幼稚产业保护理论，这一理论对德国后来的保护贸易政策的制定发挥了重要影响。1879 年，德国提高了钢铁、纺织品和化学品的进口关税。1898 年，德国又通过关税修正法，对贸易进行高度保护。



在 20 世纪前半期的两次世界大战期间，特别是 1929—1933 年世界大危机期间，发达国家之间爆发了关税战(tariff war)。当时，面对 1929 年出现的世界性经济危机，美国国会议员里德·斯穆特(Reed Smoot)与威利斯·霍利(Willis Hawley)于同年 4 月提出了新的关税法案，要求对进口品征收高关税。在全世界近 1000 名经济学家和政要

的抗议声中，《斯穆特-霍利关税法案》于 1930 年 6 月 7 日经赫伯特·胡佛(Herbert Hoover)总统签署成为法案。根据该法案，美国的关税税率在 1929—1933 年提高了近 50%。美国的高关税引起了欧洲大陆各国及其他国家的抵制，这些国家也通过限制性关税对美国进行报复。西班牙于 1930 年 7 月通过了《维斯税则》，针对葡萄、柑橘、原木和葱头的关税采取报复性行动。瑞士为反对对手表、刺绣品和鞋类的关税，开始抵制美国的进口商品。意大利为反对对鞋类和橄榄油征收关税，对美国和法国的汽车开始征收高额进口关税。此外，澳大利亚、古巴、法国、新西兰等国也先后加入到这场关税战之中。

对外贸易战略是国家对外经济战略的组成部分。尽管在“二战”之前，国际贸易是世界各国经济联系的主要方式，对外贸易战略是国家对外经济战略的核心。需要指出的是，随着资本主义的发展，国际投资也逐步成为国际经济联系的一个重要内容，随之对外投资战略也成为国家对外经济战略的重要部分。如 19 世纪后期国际投资的最初发展，就是与各国鼓励资本国际流动的战略和政策相联系的。

4.1.3 国家对外经济战略对世界经济的影响

国家战略的实施对世界经济的发展起着极为重要的作用。正如一国的经济发展必须在尊重市场规律的同时更好地发挥政府的作用，世界经济的发展离不开市场机制，也离不开国家的作用。国家战略特别是国家对外经济战略恰恰是世界经济中国家作用



发挥的重要方式。具体来说，国家战略特别是促进对外贸易、投资、合作、开放的国家战略，对世界经济发展的影响主要表现为以下几个方面。



1. 推动世界经济的形成与发展，推进世界经济的全球化与一体化

没有国家对外经济战略特别是对外贸易战略的转变，就不会有资本主义国家大规模的商品输出，就不可能形成全球范围的世界市场，也就不可能有世界经济的最终形成和快速发展。从这个意义上来讲，先进国家对外贸易战略的转变是世界经济形成与发展的重要条件。“二战”后，国际社会特别是发达国家推动贸易自由化的努力，以及 20 世纪 80 年代以来发展中国家外向型战略的转向和贸易、投资等激励战略的实施，促进了世界经济的全球化与一体化的发展。

2. 有效扩大产出、增进就业，推动世界经济增长

国际贸易是经济增长的发动机，国际投资有利于世界资源的有效配置。国家对外经济战略特别是对外开放战略的实施有力地推动着各国资源、产品、服务的跨国流动，从而有利于各国扩大产出、增进就业，推动世界经济的增长和发展。

3. 有效促进国际竞争，增进消费者福利，激励生产者技术创新

国家对外经济战略的实施促进了世界市场的发展和各国市场的开放，使得各国厂商可以到世界市场中参与竞争，其在国内也会面临着来自其他国家同类厂商的激烈竞争。竞争加强会激励各国厂商改善经营管理、增加研发投入、不断降低生产成本。激烈竞争、优胜劣汰在打破各国国内的市场垄断、促进资源优化配置、提高国家经济的整体效率的同时，使消费者购买到更低价格的商品，增加消费者可以选择的差异产品种类，增进消费者福利。



4. 有效促进市场约束突破，推动规模经济发展

国家对外经济战略的实施会有效推动国际分工和世界市场的发展。对一国企业来说，生产规模的扩大面临着商品需求的市场约束，开展国际贸易则是克服国内市场狭小限制的有效途径。国际贸易通过市场空间的扩大，将分工由国内延伸至国外，使国内分工拓展为国际分工，分工范围和贸易规模的扩大会促进各国生产规模经济的发展，并促进劳动生产率的提高和财富的增加。

5. 有效促进全球经济的协调治理，有利于世界经济稳定均衡发展

世界经济是在不平衡中发展的。世界市场机制本身存在着导致经济外部性、信息不对称、公共产品供给短缺以及收入两极分化等局限性，不利于世界经济高效稳定均衡的发展，容易引发国际贸易失衡及世界经济危机等问题。因此，世界经济需要加强协调与治理，而世界经济协调与治理则需要立足于以国家合作为基础的方式。战后关贸总协定(世界贸易组织)、国际货币基金组织、世界银行、西方七国首脑会议、20 国峰会等全球经济协调与治理组织及其机制的运行，在很大程度上推动了世界经济的稳定均衡发展，而这些组织的建立及其机制的运行，正是世界各国对外经济战略实施的具体体现。

4.2　“二战”后不同国家的对外经济战略

4.2.1　发达国家的自由贸易战略

1. 发达国家的界定

发达国家(developed country)一般是指经济发展水平较高、技术先进、生活水平较高的国家。根据联合国开发计划署(the United Nations Development Programme，UNDP)2010 年 11 月 4 日发布的《2010 年人文发展报告》对世界各国分组的重新修正，2010 年发达国家或地区的数量为 44 个。这 44 个发达国家或地区包括经合组织中的 28 个发达经济体：澳大利亚、奥地利、比利时、加拿大、捷克、丹麦、芬兰、法国、德国、希腊、匈牙利、冰岛、爱尔兰、意大利、日本、韩国、卢森堡、荷兰、新西兰、挪威、波兰、葡萄牙、斯洛伐克、西班牙、瑞典、瑞士、美国、英国，以及 16 个非经合组织的发达经济体：安道尔、巴林、巴巴多斯、文莱、塞浦路斯、爱沙尼亚、中国香港、以色列、列支敦士登、马耳他、摩纳哥、卡塔尔、圣马力诺、新加坡、斯洛文尼亚和阿联酋。

2. “二战”后发达国家的对外贸易战略

1) 发达国家的自由贸易战略

“二战”后，随着资本主义国家经济的恢复和发展，主要发达国家的对外贸易战略中出现了自由化倾向，并一度采取了逐步放宽和取消限制进口、促进贸易自由发展的措施，主要的贸易战略措施体现在以下两个方面。

一是大幅度地削减关税。发达国家通过双边协定和参与关贸总协定(世界贸易组织前身)主持的多边谈判，发达国家削减了进口关税，各国的平均进口关税水平从 1947 年的 40%左右降低到当前的 3%左右。欧共体国家通过谈判，对内取消了关税，对外统一了关税，还通过签订优惠贸易协定的方式，与非洲、加勒比海和太平洋地区的发展中国家、地中海沿岸的某些国家、阿拉伯国家及东南亚国家等削减了贸易关税，给予贸易优惠待遇。通过普

遍优惠制的实施，发达国家对来自发展中国家和地区的商品，特别是制成品和半成品的进口给予了普遍的、非歧视和非互惠的关税优惠。

二是降低或撤销非关税壁垒。“二战”后初期，发达资本主义国家对许多商品进口实行严格的进口限额、进口许可证和外汇管制等措施。随着经济的恢复和发展，这些国家在不同程度上放宽了进口数量限制，增加了自由进口的商品；放宽或取消了外汇管制，逐步实行了货币的自由兑换，促进了贸易自由化的发展。

2) 发达国家的贸易保护战略

“二战”后，尽管国际贸易总的趋势是走向自由化，但是各发达国家仍然从自身的经济利益出发，采取了新的贸易保护政策。发达国家采取的贸易保护政策与早期的贸易保护政策主要有以下区别。

一是贸易保护的目标。发达国家早期的贸易保护政策主要是以保护本国工业为目标，通过保护限制外国竞争，促进本国相应工业的发展。“二战”后，发达国家的贸易保护政策在原有的政策目标基础上，又出现了促进宏观经济稳定、增加有效需求、实现充分就业等目标。“二战”后，许多发达国家在很长一段时期内接受了凯恩斯主义的贸易保护理论，把贸易保护政策作为经济走出衰退、实现宏观经济稳定的一项重要举措。

二是贸易保护的手段。发达国家早期的贸易保护政策主要是以高关税为主要手段，通过征收高关税来限制进口，保护本国商品市场。“二战”后，在多边贸易自由化不断发展的背景下，发达国家的贸易保护政策采取的主要手段，逐步从以关税为主转变为以非关税措施为主，进口配额、进口许可证、出口补贴等非关税措施成为发达国家干预外贸活动、限制商品进口的主要措施。

20 世纪 80 年代之后，美国等发达国家还推行了战略性贸易政策(strategic trade policy)。



战略性贸易政策源于不完全竞争的市场结构，一些学者认为当其他国家普遍采取贸易保护主义时，单个国家采取自由贸易政策将不利于本国的经济利益。因此，在不完全竞争和规模经济的条件下，发达国家的政府通过实施关税、补贴及保护国内市场等政策手段，扶持本国战略性产业的成长，增强其国际竞争力，带动相关产业的发展。其实质是通过政府的战略性干预，创造和扶植本国产业国际竞争优势，以获取更多的垄断利润。

“二战”后实施战略性贸易政策的典型发达国家是日本，以及 20 世纪 90 年代以来的美国。20 世纪 70 年代以来，日本通过战略性贸易政策鼓励其汽车工业、半导体工业和通信电器业的发展，其结果不但使相应产业迅速发展起来，减少了进口，还占领了美国等一些传统出口国的世界市场份额。而从 20 世纪 90 年代开始，美国政府在其对外贸易政策中开始推行战略性贸易政策，不断采用其贸易修正案中的“301”和“超级 301”等条款，以公平贸易的理由迫使其他国家开放市场，并以反倾销、反补贴为由限制他国的商品进入美国市场。尽管战略性贸易政策的实施未能消除其贸易赤字，但美国的出口能力却大幅度提高，在一定程度上为美国经济恢复国际竞争力做出了贡献。

4.2.2 发展中国家的工业化战略与贸易激励战略

1. 发展中国家的界定

发展中国家(developing country)一般是指经济比较落后，面临经济发展的艰巨任务，处



在发展过程中的国家和地区。按照世界银行 1997 年的标准，发展中国家是指人均国内生产总值位于 9 656 美元以下的国家和地区。而从更为广泛的意义上看，发展中国家并不仅仅意味着人均国内生产总值较低，还涉及经济结构标准和生活质量标准。按经济结构标准和生活质量标准，一些石油输出国人均收入虽然较高，但经济结构和生活质量水平却不高，所以依然被归入发展中国家的行列。

发展中国家并不是性质没有差异的各国的集合，实际上，发展中国家之间在人均收入、产业结构、参与国际贸易的程度等方面均存在着较大的差异。世界银行是按照人均国民总收入来将世界各国进行进一步分类的。2008 年的标准为：人均国民总收入低于 975 美元的为低收入国家，位于 976～3 855 美元的为中等偏下收入国家，位于 3 856～11 905 美元的为中等偏上收入国家，高于 11 906 美元的为高收入国家。根据这一标准，发展中国家大致为前三类国家。

2. 发展中国家的工业化战略

发展中国家对外经济战略的制定与其工业化战略(industrialization strategy)的发展关系密切。“二战”后，许多发展中国家深受工业化战略的影响，认为经济发展的关键是拥有强大的制造业，而发展制造业的一大途径是保护国内市场不受国际竞争的冲击。而在如何促进工业化发展方面，发展中国家实行了不同的战略，并围绕这些战略的实施制定了不同的贸易战略。

1) 初级产品出口战略

初级产品出口战略又被称为初级外向发展战略，是指发展中国家利用本国丰富的自然资源，发展农产品和矿产品的出口，促进民族经济发展的战略。

由于发展中国家长期受到殖民统治和掠夺，形成了单一、片面的经济结构，虽然许多国家为实现经济独立，积极改变这种单一的经济结构，但由于长期形成的经济、技术、社会等诸多因素的作用，这种结构很难在短期内改变。所以，一些发展中国家便大力发展本国所特有的初级产品的生产和出口，为工业化创造条件，有的国家还通过初级产品再加工发展农矿产品加工工业，增加外汇收入，促进经济发展。在采取这种发展战略的国家中，取得成绩最为显著的是石油出口国。

但初级产品出口战略对发展中国家促进经济发展的作用是有限的，而且存在诸多的不利影响。其主要表现是：为出口而发展起来的初级产品生产部门，往往并没有与本国的国民经济融为一体，也不可能带动其他部门取得实质性的发展，反而会形成或加剧畸形的经济结构。而且，由于初级产品的出口收入受国际市场需求与价格变动的影响较大，再加上这些国家的国内消费又依赖于从发达国家的进口，因此，经济发展和人民生活往往受制于世界市场，具有严重的对外依赖性。

2) 进口替代战略

进口替代(import substitution)战略是指发展中国家通过发展本国日用消费品与工业用品生产，来代替原先需要进口的同类商品，以减少对国外市场的依赖，促进本国民族工业发展的战略。

进口替代战略实施的理论依据通常被认为有以下几方面：一是“中心-外围理论”。在该理论中，进口替代战略被看成是发展中国家摆脱发达国家的剥削和控制，避免贸易条件



恶化及国际不平等交换的重要措施。20 世纪 60 年代中期，阿根廷经济学家劳尔·普雷比什(Raul Prebisch)率先提出将整个世界分为两类国家：一类是处于中心地位的发达国家，另一类是处于外围地位的发展中国家，外围国家的发展依附于中心国家的经济增长，为中心国家的经济增长提供服务。中心国家通过不平等交换，剥削了外围国家，使外围国家本身的发展举步维艰。据此他提出，发展中国家应当通过进口替代战略的实施，逐渐摆脱外围国家的依附地位，建立起国内独立的工业体系，走一条独立自主的经济发展道路。二是幼稚产业保护理论。根据幼稚产业保护理论，发展中国家具有制造业的潜在比较优势，但发展中国家的制造业在发展之初是无法与发达国家已经成熟完善的制造业相竞争的，为使本国制造业获得立足之地，政府应当给予适度的支持和保护，直至它们发展壮大，能够参与国际竞争。正因如此，发展中国家的企业希望在政府的保护之下，排除来自先进国家企业的竞争，独立占领国内市场。三是二元经济理论。二元经济是指在一个发展中国家内，整个的经济可以分为两个发展水平显著不同的部门，相对现代化的、资本密集的、高工资的工业部门与非常贫困的传统农业部门并存。二元化通常被认为是市场不能正常运行的标志，在一个有效率的经济中，不同部门劳动者的工资收入不会有太大的差别，无论何时，只要市场不能正常运行，就可能存在偏离自由贸易的市场失灵情况。经济的二元化理论经常被用来为对制造业部门实施关税保护提供依据。

进口替代战略的实施一般分两个阶段进行。第一个阶段是“初级进口替代阶段”，即先建立一般消费品工业(如纺织品、日用消费品、食品加工等)以取代此类工业品的进口。第二个阶段是“高级进口替代阶段”，是指从一般消费品的替代进口转向耐用消费品、尖端工业产品及中间产品等的替代进口。进入后一阶段需要发展中国家具备一定的工业基础及经济实力，因此在大多数发展中国家，进口替代并没有被推向高潮，许多尖端工业产品仍需进口。20 世纪五六十年代，发展中国家出现了进口替代工业化的高潮。在一些较大的发展中国家，国内产品几乎完全替代了进口消费品。

进口替代战略作为一种鼓励制造业增长的战略，对发展中国家的工业发展的确起到了显著的作用。在拉丁美洲国家的经济中，制造品占总产出的比例达到了很高的程度。但进口替代战略是否真正促进了发展中国家的经济发展？从 20 世纪 60 年代开始，进口替代工业化战略开始受到批评和怀疑，许多致力于进口替代工业化的国家的经济并没有显示出赶上发达国家经济的迹象，国内制造业的发展似乎并没有带来经济的起飞，甚至导致了人均收入的徘徊不前，与发达国家的差距非但没有缩小，反而越拉越大。

为什么进口替代战略没有产生预期的效果，主要基于以下几个方面的原因：一是幼稚工业理论并没有像人们预想的那样具有普遍的适应性和有效性。发展中国家对国内产业的过度保护导致国内制造业普遍缺乏竞争力，不只是因为缺乏经验，也缺乏熟练劳动力、企业家和管理才能及相应的社会组织，当受到外部市场的冲击时，自然的反应就是寻求政府的保护，而结果便是保护代价越来越高。二是进口限制造成了小规模化的生产趋势。发展中国家的市场常常达不到能够有效率地进行规模生产的程度，当这个小市场被保护起来，如果只有一家企业进入该市场，这家企业能获得垄断利润，垄断利润的存在会使多家企业进入该市场，从而使得生产只能在低效率的规模上进行。三是进口替代战略存在着自给自足的倾向，而这种将自己封闭起来的战略不利于借助外部的资源和技术发展本国经济。

到了 20 世纪 80 年代后期，对发展中国家进口替代战略的批评已被广泛接受。统计资



料表明，实施相对自由的贸易政策的发展中国家，平均发展速度要高于实行保护主义的国家。这一现象的出现促使许多发展中国家纷纷转向实行取消进口限制、降低关税等的开放性政策，以便更好地促进本国经济的发展。

3) 出口导向战略

出口导向(export orientation)战略是指发展中国家把经济发展的重点放在出口贸易上，通过促进本国工业制成品的出口来推动整个国民经济的增长和发展的战略。

出口导向战略通常被认为建立在比较优势理论基础上。比较优势理论认为，无论一国的经济发展处在什么水平上，总有某种比较优势，而按照比较优势参与国际分工，总能获得贸易利益。与进口替代战略相比，出口导向战略具有许多积极作用。一是有利于较为合理的配置资源。在实施出口导向战略时，因推行一定程度的贸易自由化，使得本国的生产要素能够迅速转移到经济效率较高的行业，从而使出口的产品能够较为客观地体现本国的比较优势，带动本国经济的发展。二是有利于提高本国产品的国际竞争力。实施出口导向战略，能使一国的企业不再局限于相对狭小的国内市场，为此能够按照生产的技术性质达到经济效益最高的最佳规模，从而使本国产品在国际市场上的竞争能力大为提高。三是有利于改善国际收支。由出口导向带动的出口增长，尤其是需求弹性较高的制成品出口的增长会极大地增加外汇收入，有效改善本国的国际收支状况，获取经济发展资金，促进本国经济发展。四是有利于创造更多的就业机会，提高就业水平。由于发展中国家自身比较优势的特点，出口替代产品大多集中在劳动密集型产品上，其产业类型也大多属于劳动密集型产业，并且面向广阔的国际市场，因此，出口导向战略能吸收更多的劳动力。另外由于面临国际市场的竞争，不仅就业规模扩大，就业结构趋于合理，劳动力素质也会呈现不断提高的趋势。

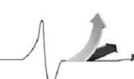


20 世纪 60 年代中期以后，出口导向战略对于一些发展中国家尤其是东亚的一些发展中国家和地区的对外贸易和经济发展起了一定的积极作用。实施出口导向战略后，这些国家和地区的经济取得了迅速发展，成为令人瞩目的新兴工业化国家或地区。

然而，出口导向战略也难免存在一些局限性，实施出口导向战略的国家和地区随着工业品出口的发展也出现了部分问题。首先，出口工业主要面向国际市场，因而加深了这些经济部门对国外市场、资金及技术的依赖性。其次，出口导向战略的实施加剧了经济发展的不平衡，出口工业部门发展较快，而一些面向国内市场的中小型工业和农业部门的发展相对缓慢。最后，如果众多发展中国家都选择相同的商品出口，势必造成激烈的市场竞争，由于市场规模的有限性，必然有竞争的失败者，甚至出现两败俱伤的局面。

3. 发展中国家的贸易激励战略

从 20 世纪 80 年代开始，许多之前采取进口替代战略的发展中国家开始推行贸易激励战略，实行经济开放发展。推动这一变化的背景，是 1982 年发生的发展中国家债务危机和 20 世纪六七十年代出口导向发展中国家或地区取得的经济成功。战略变化主要涉及平均关税税率水平和进出口数量限制的大幅降低和简化。发展中国家



的贸易激励战略作为经济开放战略的重要组成部分，主要依靠运用多种激励措施，如出口补贴、优惠信贷、出口退税、市场汇率等。

总体来看，多数发展中国家是在20世纪80年代后开始贸易自由化进程的，其中不少国家以加入关贸总协定为契机，积极主动地实施了贸易激励战略。相比较来看，东亚的发展中国家的贸易自由化采取了渐进式方式，在开放市场的同时，注重对本地区的某些商品和产业进行保护，开放幅度逐步扩大，而拉丁美洲和非洲的发展中国家的贸易自由化则采取了较为激进的方式，短时间内一步到位，开放幅度较大。


【知识拓展】

总体来说，20世纪80年代以来，发展中国家实施的贸易激励战略呈现出以下特点。

(1) 平均关税率降幅较大，关税结构基本合理。在实施该战略之前，不少国家关税高达百分之百以上，实施后逐步降到只有百分之十几。降幅最大的一般是用来作为投资的货物和国内生产所需要的原材料、燃料等商品的关税，而对与国内生产相竞争的进口商品则继续保持着较高的关税，借此起到降低国内生产成本的作用的同时，加强对国内市场和本国工业的保护。

(2) 大幅度削减数量限制。由于数量限制保护措施为关贸总协定所禁止，许多国家在入关前不得不承诺取消大部分商品的进口限额和进口许可证。有些国家将许多数量限制量化成关税，通过关税措施继续实行保护。

(3) 制定了合理而有序的贸易自由化的时间表。多数国家根据加入关贸总协定的承诺书，制订出一份包括贸易自由化的步骤、实行自由化商品的选择和时间期限等在内的时间表，慎重安排，稳步推进，保证在满足国际社会要求的同时，顺利实施贸易鼓励战略。

(4) 开放优先考虑具有比较优势、竞争力较强的产品和产业，并尽可能利用针对发展中国家的优惠条款、例外条款。关贸总协定及后来的世贸组织为促进发展中国家的对外贸易和经济发展，对发展中国家的加入实施了某些优惠安排、例外条款、过渡安排、保障条款等特殊措施，许多发展中国家利用这些特殊安排，在实施贸易激励的同时注意对本国市场和产业的保护。

(5) 推行进口自由化的同时，加快推进出口自由化。多数国家在推行国内市场开放的同时，推动了出口体制改革，如减少政府出口补贴、取消出口限制等，加快本国与世界经济的接轨。

4.3 经济全球化与国家战略

国家战略的实施是实现国家职能的关键举措，世界经济的发展特别是经济全球化的推进，对各国的国家职能产生了深刻的影响，并引起国家职能的重大变化，这一变化又与经济全球化对国家主权的影响密切相关。

4.3.1 经济全球化与国家主权变化

国家主权(national sovereignty)是指一个国家独立处理其对内对外事务的最高权



力，其内容包括经济、政治、文化、国家安全、价值观念等各个方面。经济全球化打破了原有的国家界限，商品和生产要素得以在全球范围内流动，资源配置得以在全球范围内实现。一方面，经济全球化对原有国家主权观念造成严重冲击，导致国家主权弱化，特别是发展中国家，行使传统国家主权的难度进一步加大；另一方面，经济全球化又对政府的职能提出了更高的要求，各国政府必须增强对本国经济的调控能力，增强应对经济突发事件及解决国际矛盾和争端的能力，使本国在经济全球化进程中获得更大利益[1]。



1. 经济全球化与国家主权弱化

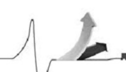
经济全球化向传统的国家主权提出挑战，并导致国家主权弱化的主要原因如下。

(1) 全球性和区域性国际组织在某些领域部分取代了国家主权。20 世纪 90 年代以来，国际货币基金组织、世界银行、世贸组织等国际组织，在协调各国经济、应对全球突发性经济事件、稳定国际金融秩序等方面发挥着越来越重要的作用。一方面，这些国际组织的发展壮大，在一定程度上保障了经济全球化在统一制度和规则的基础上健康有序地发展。另一方面，这些国际组织对世界各国的影响力和经济主权的渗透性也越来越强，逐渐成为对世界各国进行强有力经济干预的机构。例如，1997 年东南亚金融危机爆发后，国际货币基金组织决定对韩国、泰国、印度尼西亚等国家进行经济援助，但援助的前提条件是上述国家必须接受该组织为其提供的经济改革方案。一些区域性经济组织按照组织章程，也制定了许多促进成员国经济发展的经济货币政策，在一定程度上取代主权国家行使了部分经济决策权。全球性和区域性经济组织的发展和壮大，要求参与国将部分经济主权让渡给这些组织，实际上形成了对参与国国家主权的削弱。

(2) 国际经济体制的建立在某种意义上说削弱了国家主权的作用。经济全球化的快速发展是以市场经济体制全球化为前提的。随着 20 世纪末中国、俄罗斯及其他东欧国家经济体制的转型，冷战时期资本主义市场经济体制和社会主义计划经济体制两种性质不同的市场，已经逐渐被以市场经济为基础的统一的全球市场所取代。在经济全球化进程中，相关的国际经济机制开始普遍建立，参与经济全球化的国家在决定本国的经济体制时，不再有选择的完全自由，很大程度上只能适应并遵守国际经济机制，只能对国内不适应这些机制的外贸体制、金融体制等进行改革，这在一定程度上削弱了国家主权的作用。如一国本来有权独立制定关税政策，确定适合本国需要的任何税率，但加入世贸组织后就使这种权利受到了制约，这意味着国家关税制定主权受到了削弱。

(3) 跨国公司的跨国经营活动使得参与国的经济主权进一步弱化。传统的国际分工体制是以国家为主体的不同国家之间的商品贸易体制，而新的国际分工体制则更多地演化为以跨国公司为主体的生产经营体制。经济全球化使跨国公司的生产不再限于某一个国家或某一个地区。跨国公司在进行跨国界经营时，各种各样的经营管理资源按全球战略的要求展开，整个生产过程被有计划地分散到世界各地，通过设在本土的公司总部的统一指挥和调度，最终完成产品的生产，这就形成了一种全新的国际分工体制。在新的国际分工体制

① 参见俞可平等. 全球化与国家主权[M]. 北京：社会科学文献出版社，2004.



下，情报收集加工、技术开发、生产装配、销售服务等一系列环节，一律服从总公司的全球战略，在全球范围内形成产供销一体化，公司的决策领域逐渐脱离国家政策的控制范围，公司的利益日益独立于国家之外。实际上，经济全球化过程在很大程度上也是跨越国界的“无国界经济”逐渐发展的过程，它要求国家减少干预，甚至要求国家交出部分经济决策权，由全球协调和仲裁机构去执行，这在一定程度上使国家的某些经济主权形同虚设。跨国公司的作用越来越大，对发展中国家的民族工业无疑是一个巨大的冲击，一些弱小的发展中国家的经济或某些战略性产业，有可能被发达国家的跨国公司所控制。近年来，西方跨国公司更试图控制发展中国家的一些关键性产业，如金融、通信、能源等具有战略性的行业，以掌控发展中国家的经济命脉。跨国公司对发展中国家战略性产业的控制，最终将有可能迫使发展中国家逐渐失去战略性产业发展的主导权。这种趋势值得警惕。

(4) 西方资本主义国家的文化渗透在一定程度上削弱了其他国家的文化向心力。由于信息技术的发展，广播、卫星电视、国际互联网等媒介正在或已经覆盖整个世界，强大的西方传媒借此可以轻而易举地进入任何一个国家，将资本主义的价值观和生活方式强加给他国，使全球变成一个由于跨国贸易的集中而生活方式也同质化的世界。这必将在一定程度上削弱其他国家的凝聚力和文化向心力，影响、干扰甚至破坏有关国家的主权、政府的权威和政局的稳定。

由此可见，经济全球化使政府主导经济的地位发生了变化，国家的某些经济主权受到削弱，跨国公司和一些国际组织实际上已部分地参与行使国家主权。当然，这并不意味着国家的消失，国家依然是世界经济运行的最高主体，国家的作用依然十分重要[①]。

2. 经济全球化与国家主权强化

经济全球化并不排斥国家主权，只是要求各国在行使国家主权时不阻碍商品和要素的自由流动，不阻碍世界经济资源的优化配置。经济全球化对政府的职能提出了更高的要求，需要各国强化国家主权。

经济全球化下国家主权的强化主要表现在以下几个方面。

(1) 国家是经济全球化最重要的主体和推动者，是经济全球化规则和制度的制定者。无论是全球性经济组织，还是区域性经济组织，其绝大部分的参与者均为主权国家。实际上，经济全球化规则和制度的达成在很大程度上是国家之间协商和妥协的结果。经济全球化实际上是各国市场开放和规则协调的综合结果。这决定了各国在经济全球化下需要加强经济职能，既要获取经济全球化的好处，也要规避经济全球化的风险，既要遵守经济全球化的规则，也要维护本国的主权并争取本国经济的发展。

(2) 国家拥有强大的政治资源和经济实力，在选择经济制度和制定国家战略方面的作用不可替代。虽然经济全球化是世界经济发展到一定阶段的必然结果，但参不参与、在多大程度上参与仍然是各国的自主选择。而既然选择要参与全球化进程，就必然要充分发挥国家拥有强大的政治资源和经济实力，采取一系列强有力的改革措施来建立市场经济体制，与国际通行的规则接轨。在这方面，没有任何主体可以替代国家的能力和作用。

(3) 国家政府是本国同其他国家进行经济交往中本国经济利益最重要的维护者。经济

① 参见孙桂平. 论经济全球化背景下国家主权的弱化与强化[J]. 河北大学学报，2003(4).



全球化有助于实现世界资源的优化配置，增加世界经济整体的产出和效率，但对不同国家来说，并不意味着必然能获取经济全球化利益。在参与经济全球化中尽可能争取有利的经济地位并获取最大的利益，是国家的重要职能。显然，在经济全球化发展进程中，国家在国际经济交往中是本国经济利益最为重要的维护者。

(4) 国家通过实施有效的宏观经济政策，对保持经济稳定、维护经济安全、抵御国际危机冲击作用重大。经济全球化条件下，各国经济面临的冲击加大，如何保持经济稳定、维护经济安全、抵御国际危机成为国家政府的重要职能。显然，经济全球化下，一国制定本国的贸易政策、财政政策、货币政策和汇率政策的功能受到外部因素的更多制约，从而加大了政府对经济稳定发展的宏观调控难度，由此更需要政府审时度势，合理制定有效的宏观政策，尽可能保证宏观经济的稳定。

(5) 国家在推动世界经济协调与治理，争取有利的国际经济秩序方面地位重要。发达国家在经济全球化进程中无疑占据着主导地位，而发展中国家则处于相对不利的地位。经济全球化导致的经济结构失衡需要加强世界经济协调与治理，而国家特别是发展中国家在争取建立有利的国际经济制度和秩序方面任务艰巨。

4.3.2　经济全球化与政府经济职能延伸

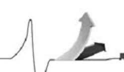
一般来说，政府的经济职能是保证经济的效率、稳定和公平，为此需要提供公共产品和服务、平抑经济周期波动幅度、加强收入分配与调节。在经济全球化条件下，这些职能仍然重要，与此同时，经济全球化的发展对政府的经济职能提出了更高的要求。

1. 争取与分享经济全球化红利

经济全球化带来了全球化红利(globalization dividend)，但分享到多少经济全球化红利，不仅取决于世界市场的分配机制，还取决于各国政府的战略和能力。作为国际经济交往中本国经济利益最为重要的维护者，国家总是试图最大限度地争取分享经济全球化的红利，但分享多少又与各国在世界经济格局中的地位和各国采取的战略与政策密切相关。因此，强化政府经济职能的一个重要目的，就是使本国从参与经济全球化中分享到更多的收益。其中，改善本国在国际分工格局中的地位、推动本国产业向更高附加值的产业升级，就是从参与经济全球化中分享更多收益的关键。要改变本国的国际分工地位，单纯依靠市场机制的自发作用是不够的，需要国家特别是发展中国家进行强有力的干预，实施正确的贸易政策和产业政策。

2. 强化宏观调控能力和政策制定能力

经济全球化大大改变了各国经济行为的外部环境，增强了各国宏观经济政策的溢出效应。这对各国政府增强其宏观调控经济能力和政策制定能力提出了更高的要求。各国在制定政策时不仅要考虑本国经济的实际和发展的需要，而且要分析他国对其经济政策的外部反应。此外，对于引进和利用跨国公司方面，国家发展战略与跨国公司的经营战略并不完全一致。国家引进外国跨国公司的目标主要是利用外资、学习技术，促进本国产业的发展，而跨国公司对外直接投资的目的则是实施其全球经济经营战略，提高竞争能力，获取更高的利润。战略目标的不一致增加了国家制定引资战略政策的难度，这需要国家强化其政策制定能力，既要吸引跨国公司的进入，又要尽可能达到本国引资的目的。



3. 维护国家经济安全

经济全球化下，维护国家经济安全(state economic safety)面临着前所未有的难度。国家经济安全是与经济不安全相对立的状态。国家经济不安全意味着在对外开放中国家的根本经济利益受到损害。相应地，国家经济安全则是指在一国在对外开放中综合国力和国家竞争力得到增强，能够掌握经济主导权，抵御经济全球化带来的外部经济风险，有效维护国家的根本经济利益。国家经济安全问题涉及经济制度安全、贸易安全、金融安全、产业安全、市场安全等内容。经济全球化发展中，呈现出世界经济的易变性、非政府主体的逐利性、商品和要素流动的异常性，以及金融全球化的风险性等问题，这些都使主权国家面临着更为严峻的经济安全问题。由此需要主权国家政府强化自身的经济风险防范能力，从国家的根本经济利益要求出发，加强国家战略规划和具体政策的制定，在对外开放中更好地维护国家经济安全。

4.3.3 经济全球化与国家战略调整

经济全球化下主权国家政府职能的重大变化，需要各国政府积极调整国家战略，以适应经济全球化的要求。

1. 发达国家的战略调整

近些年来，特别是美国金融危机以来，为积极应对经济全球化，化解国际金融危机对经济发展带来的不利影响，主要发达国家纷纷调整了国家经济发展战略。

美国提出要发动一场清洁能源革命，并实施“再工业化(reindustrialization)”战略。2007年以来，美国次贷危机及其引发的国际金融危机使美国经济陷入衰退。为应对危机的冲击，美国采取了一系列促使经济复苏的短期宏观经济刺激措施。同时，美国也认识到金融危机爆发的深层次原因是科技创新的驱动作用弱化，经济增长过分依靠“超前消费”和“泡沫经济”驱动，要从根本上走出危机，必须加强科技创新，培育新兴主导产业。为此，2009年，美国政府先后颁布了《美国创新战略：促进可持续增长和提供优良的工作机会》和《重整美国制造业政策框架》，提出要实施新的国家战略。新的国家战略包括：一是实施创新战略。美国提出要用21世纪的知识和技能武装下一代，造就世界一流水平的劳动力队伍。强化和拓展美国基础研究的领导地位，加强信息技术基础设施建设。重点发动一场清洁能源革命，加速生物技术、纳米技术、先进制造技术、空间技术的发展，继续保持世界科学发展和技术创新发动机的地位。二是实施“再工业化”战略。其核心内容是通过加强科技创新，优先支持经济社会发展急需的高技术清洁能源产业的发展，大力发展资本密集和高生产率的生物工程产业，保持航空产业的领导地位，振兴钢铁和汽车工业(重点是电动汽车)，积极培育纳米技术产业，重振美国制造业。

欧盟提出实施“智慧增长”“持续增长”和“包容增长”的三大战略。国际金融危机也重创了欧洲经济。为应对国际金融危机及其后续冲击，2010年3月，欧盟正式通过了《欧洲2020战略：实现智能、可持续性和包容性增长》，指出欧洲正处于全面转型的关键时期，各国必须加强共识，在统一的战略框架指导下尽快走出危机。为此，要实施“智慧增长”“持续增长”和“包容增长”三大战略。此后，又陆续制定了《欧洲2020年能源战略》(2010

年 11 月)、《地平线 2020》 (2011 年 11 月)、《为持续增长创新：欧洲生物经济》(2012 年 2 月)等战略。这些战略内容的核心是科教兴盟战略和新兴产业发展战略，即通过发展教育和科技创新加快经济结构调整，大力发展数字经济、绿色经济和生物经济，为实现“智慧增长”“持续增长”和“包容增长”提供强大的动力。



日本提出培育新兴产业、开拓亚洲新市场战略。日本政府认为，从 20 世纪 90 年代泡沫经济破灭后，日本经济已经“**失落了 20 年**”。2008 年的国际金融危机为日本提供了“百年一遇”的机遇。为把握机遇，2009 年 12 月，日本政府制定并颁布了《面向辉煌日本的新成长战略(2020)》，提出要实施六大战略，包括“通过‘绿色创新’成为世界环境与能源中心战略”、“通过‘生物科技创新’成为世界健康中心战略”、“成为‘桥梁国家’的亚洲经济战略”、“成为旅游目的地国家战略”、“科技原创战略”和“就业和人力资源战略”等。其核心内容主要有两方面：一是充分发挥日本在环境与能源领域的技术优势，积极培育、发展节能环保和新能源产业，以推动经济增长；二是通过建立亚太自由贸易区、扩大亚洲居民到日本旅游和农产品出口等措施，开辟亚洲新市场。



从美国、欧盟、日本等主要发达国家的战略调整看，发达国家实施的国家新战略主要体现为加大科技创新投入、实施重大行动计划、加强人才培养和引进、加强政策扶持等方面。

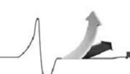


2. 发展中国家的战略调整

对发展中国家而言，经济全球化带来的影响是双重的：一方面是传统约束的放宽，发展中国家因此获得新的动力；另一方面是新约束的产生，从而给发展中国家的开放经济进程带来了不确定性。整体来看，发展中国家采取了**不断融入经济全球化的国家战略**。这一战略体现为采取更为主动的、积极的政策，使本国经济更深更广地参与国际竞争，使本国经济成为全球经济体系中的组成部分。为此，发展中国家在以下几个方面进行了战略调整。

(1) 顺应经济全球化的历史趋势，加大改革开放的力度，积极融入世界经济。多数发展中国家摒弃了以意识形态和政治制度为取向的单方向、一边倒的开放模式。利用本国优势，坚持有所为、有所不为的方针、积极引进外资，调整产业结构，不断增强综合国力，改善人民的生活条件，提高经济发展水平。

(2) 正确定位自己的发展阶段，制定适合本国国情的发展战略。很显然，发达国家在技术研发方面占据明显优势，发展中国家在利用廉价的劳动力资源来实现规模化生产方面具有优势。多数发展中国家先将本国经济优势定位在生产环节，积极迎接发达国家生产能力的转移，并不断增强自身的资本实力，提升产业结构和技术结构，根据自己的实际情况提高某些产业的研发能力，不断提高本国产业的国际竞争力。



(3) 优化国内经济环境，提高国民经济的竞争力。多数发展中国家的比较优势是建立在其低成本优势基础上的，外资进入的目的是要在世界范围内组合出成本最低的商品和劳务，以提高其产品的竞争力。为此，发展中国家努力改善自己的法制环境和人文环境，加强基础设施建设和发展基础教育，为跨国公司直接投资创造良好条件。

(4) 加强体制创新。自第一次产业革命以来，发达国家在经济领域、科技领域、军事领域取得的巨大成就与其先进的市场经济体制有关，这种体制能调动人的积极性，挖掘人的潜能。发展中国家之所以落后，在很大程度上是因为体制落后。许多国家和地区经济发展的事实证明，发展中国家要想融入经济全球化之中，享受经济全球化带来的利益，必须进行改革，建立全新的经济体制，与世界市场经济体制接轨。为此，多数发展中国家加快了体制创新的力度，努力完善本国的市场经济体制以及与此相适应的政府行政管理体制、外贸体制、金融体制、教育体制、投资体制、企业的现代企业制度和行业管理体制。

复习思考题

一、名词解释

国家战略　发达国家　发展中国家　初级产品出口战略　进口替代战略　出口导向战略　国家主权　全球化红利　国家经济安全　再工业化战略　一带一路战略

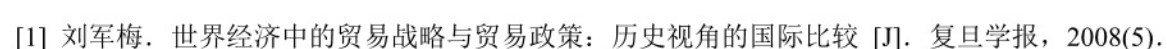
二、问答题

1．如何理解国家战略和国家对外经济战略的内涵？
2．国家对外经济战略对世界经济发展有哪些影响？
3．“二战”后发达国家实施战略性贸易政策的理论依据是什么？
4．发展中国家工业化战略主要包括哪些具体战略？
5．进口替代战略和出口导向战略有什么不同？
6．经济全球化向传统国家主权提出了哪些挑战？
7．经济全球化发展对政府经济职能提出了哪些方面的更高要求？
8．简述不同国家应对经济全球化的国家战略调整。





延 伸 阅 读


[1] 刘军梅．世界经济中的贸易战略与贸易政策：历史视角的国际比较 [J]．复旦学报，2008(5)．
[2] 孙桂平．论经济全球化背景下国家主权的弱化与强化[J]．河北大学学报，2003(4)．
[3] 钮先钟．战略研究[M]．桂林：广西师范大学出版社，2003．
[4] 李克强．中国制造 2025[R]．国务院政府工作报告，2015．
[5] 俞可平等．全球化与国家主权[M]．北京：社会科学文献出版社，2004．

第 2 篇

体 系 篇

第5章

全球贸易体系

商品贸易关系是世界各国经济联系的基础，全球贸易体系构成了世界经济的基本体系。贸易壁垒的存在阻碍了各国贸易的顺利开展，贸易自由化是“二战”后国际贸易关系发展的大趋势。关贸总协定推动了全球自由贸易体系的阶段性发展，世贸组织进一步促进了国际自由贸易体系的法制化和规范化。本章主要阐述“二战”后国际贸易自由化发展的进程，重点介绍关贸总协定和世贸组织推动下的全球自由贸易体系的发展。

5.1　贸易自由化与国际贸易理论

5.1.1　贸易自由化与“二战”前的贸易自由化

1. 贸易自由化的内涵

何谓贸易自由化？贸易自由化(trade liberalization)是指国家或地区间逐步减少乃至消除相互贸易中存在的各种壁垒的现象和趋势。国际贸易自产生之初就受到种种贸易壁垒的阻碍，主权国家对国际贸易的干预一直没有停止过。贸易壁垒的存在客观上阻碍了国际贸易自由的开展，限制了国际贸易的发展规模，并因此降低了各贸易参与国的整体福利。随着各国生产力的发展，减少贸易壁垒、促进贸易自由化成为许多国家经济贸易发展的必然要求。“二战”前，贸易自由化主要是由少数先进资本主义国家推动的，但贸易自由化不时被各国转而采取的保护贸易政策所打断。“二战”后贸易自由化成为世界经济发展的大势所趋，1947 年签署的关贸总协定推动了全球自由贸易体系的阶段性发展，1995 年成立的世贸

组织则进一步促进了国际贸易体系法制化和规范化的发展。

从实践上看，贸易自由化有单边自由化、双边自由化、区域自由化和全球自由化等多种形式。“二战”前的贸易自由化主要采取了单边自由化和双边自由化的形式，前者是有关国家单方面取消商品的进出口限制，后者是有关国家通过签订自由贸易政策的双边协议、双方共同实行相互的贸易自由化。“二战”后的贸易自由化则主要采取了区域自由化和全球自由化的形式，前者主要体现为区域内多个国家通过建立自由贸易区或关税同盟等合作形式推动区域内各国间的贸易自由化，后者则主要体现为在关贸总协定和世贸组织等多边贸易组织框架下开展的全球范围内的贸易自由化。

2. “二战”前的贸易自由化

国际贸易活动最早出现在奴隶社会早期，但在奴隶社会和随后的封建社会中，社会生产力低下，自然经济占据绝对统治地位，在客观上限制了国际贸易发展的规模和范围。在主观上，无论是奴隶主政权，还是封建君主政权，普遍对商品的国际贸易采取了限制政策。可以说，资本主义社会之前，国际贸易限制甚至禁止政策占据主导地位，贸易自由化远未到来。

在欧洲资本主义生产方式形成时期，尤其是欧洲资本原始积累时期(15—17 世纪)，重商主义的对外贸易政策在欧洲国家中极为盛行。在重商主义的早期阶段，重商主义者认为金银是一国财富的唯一象征，绝对禁止贵金属的外流，禁止货币流出，鼓励金银流入，对商品进口征收高额关税。晚期重商主义者逐步认识到当国内无大量金银可供开采时，则只有从对外贸易中取得金银，因此重视贸易顺差，力图使本国出口大于进口，让金银流入本国以增加本国财富。以当时的英国为例，重商主义盛行时期的英国对进口货物几乎全部征收关税，并以关税作为贸易战的重要武器。1651 年英国颁布了《航海条例》，保护本国的航运事业，对用外国船舶运输的进口货物征收歧视性的高额关税，特别对主要的贸易竞争对手——法国的产品征收高于其他国家产品的进口关税，而对本国必需的原材料及来自殖民地的初级产品免征或减征进口税，对出口原材料及半制成品征收出口税。在整个重商主义时期，高关税是各国贸易政策的主要特征。

18 世纪初，在工业革命推动下，英国、法国等国的纺织业、机械制造业、冶金业等逐渐发展壮大，蒸汽机的发明使英国率先进入了第一次产业革命发展的高潮。英国资本主义的发展和机器大工业的建立需要更为廉价的原材料和粮食，以此降低工业制成品成本，进一步扩大国内外市场，以便自由地销售其工业产品，由此重商主义的贸易保护政策成为英国经济发展和对外扩张的重大障碍。为适应工业资本主义发展的需要，英国古典政治经济学亚当·斯密(Adam Smith)和大卫·李嘉图(David Ricardo)相继提出了绝对优势理论和比较优势理论，在理论上为英国推行贸易自由化政策提供了基础。从 19 世纪 20 年代开始，英国逐步开始推行自由贸易政策，降低进口关税，废除输出禁令，废除谷物法，取消对英国沿海贸易和殖民地贸易的国家垄断，准许其殖民地与外国建立直接贸易联系。1860 年左右，英国成为当时世界经济中的自由贸易国家。受英国的影响，荷兰、比利时等西欧国家也相继采取了贸易自由化的政策，并继英国后尘成为自由贸易国家。

在英国等倡导并推行自由贸易政策的同时，另外一些后起的资本主义国家却并未接受自由贸易的倡议。相反，这些国家提出了系统的保护贸易理论并实施了保护贸易政策，设



置贸易障碍，提高关税水平，保护本国工业，限制外国进口。1776 年建国后，为彻底摆脱英国的殖民统治，发展本国经济，美国贸易保护政策的先驱——独立后的第一任财政部长汉密尔顿在其向国会递交的报告中，强调要用关税保护政策保护本国幼稚产业的发展。在贸易保护理论指导下，1816 年美国通过了第一个保护性关税法案，对进口棉花、羊毛制品和一些铁制品等征收高达 30%～40%的关税，并于 1824 年和 1828 年两度提高关税水平；1862—1864 年又将关税平均税率从 37%提高到 47%；1890 年通过的《麦金利关税法》更是把进口关税税率提高到了 49%的创纪录的水平，此后通过的关税法基本维持了高关税水平。

在英国的机器大工业迅速发展的时候，德国的资本主义经济却刚刚进入起步阶段。德国贸易保护的代表人物李斯特站在德国工业资产阶级的立场上，反对斯密等人提出的自由贸易理论，指出自由贸易理论是自由世界的贸易原则，完全忽视了国家的存在和客观现实，没有考虑各国的利益和他们的特殊情况。一国应通过禁止输入与征收高关税的方式对其幼稚工业进行保护。19 世纪中叶后，德国开始实施保护贸易政策，提高工业品的进口关税。

第一次世界大战后，一些国家试图放松贸易管制，推行贸易自由化措施，但随着而来的世界经济大危机使国际市场的争夺趋于白热化，关税战、贸易战不断升级。1929 年美国国会议员斯穆特与霍利提出关税法案，进一步提高了美国的进口品关税税率。美国的高关税引起了欧洲大陆各国的抵制，其他国家也纷纷通过限制性关税对美国进行报复，贸易保护达到了“二战”前的高潮。

5.1.2　国际贸易理论的发展

1. 自由贸易理论的发展

各种自由贸易理论的共同之处是强调自由贸易的好处，核心是探讨国际贸易的基础与影响。对于贸易起因与影响的科学研究始于古典贸易理论，古典贸易理论从劳动生产率差异的角度对贸易的基础和影响进行了理论探讨，新古典贸易理论放松了生产中只使用劳动单一要素的假定，从要素禀赋差异的角度对比较优势和贸易模式进行了探讨，新贸易理论则基于规模经济和不完全竞争理论，着重分析了战后国家间产业内贸易发生的动因和影响。

1) 比较优势理论

李嘉图是英国工业革命时期的经济学家，是英国古典经济学的主要完成者。他在 1817 年出版的《政治经济学及赋税原理》中论证了比较优势(comparative advantage)理论，解决了斯密的绝对优势理论的缺陷，奠定了古典贸易理论的基石。



李嘉图的比较优势理论认为，每个国家应该根据国内各种商品的生产成本的相对差别，专门生产相对成本比较低的商品，而对于生产相对成本比较高的商品，即使生产该商品的成本绝对低于其他国家，也应从国外进口。这一理论不仅表明自由贸易使两国都受益，更令人惊奇的是，它还表明，即使一个国家在各种商品的生产成本方面都占有绝对优势，而另一个国家都处于绝对劣势，两国仍然可以进行国际贸易，只要两国各

自生产有比较优势的商品，通过国际贸易，双方都有利可图。李嘉图的比较优势理论为后来贸易理论的发展确立了基本方向，后来的许多贸易理论学家在很长的时期内都将他们的研究重心放在探求决定比较优势的各种因素上面。

2) 要素禀赋理论

对于比较优势的决定因素，李嘉图强调了劳动生产率差异的重要作用，认为各国之间只要劳动生产率水平存在相对差异，就存在贸易的动机。与李嘉图不同，20世纪初瑞典经济学家伊·F. 赫克歇尔(Eli F. Heckscher)和贝蒂·俄林(Bertil Ohlin)主要从要素禀赋差异的角度探讨了国际贸易的起因和影响，他们提出的要素禀赋理论构筑了新古典贸易理论的基石。

要素禀赋理论认为，国与国之间存在着要素禀赋的相对差异，有些国家资本相对充裕，有些国家劳动相对充裕。在国家同一部门的生产技术相同的条件下，要素禀赋的相对差异会造成了不同国家商品供给能力的差异，表现为劳动充裕的国家在劳动密集型商品上相对供给能力更强，资本充裕的国家在资本密集型商品上相对供给能力更强。在消费者偏好相同的条件下，劳动充裕的国家在劳动密集型商品上具有比较优势，资本充裕的国家在资本密集型商品上具有比较优势。根据比较优势原则，一国会出口密集使用其丰富要素的商品，进口密集使用其稀缺要素的商品，其结果会导致贸易双方都能获得贸易利益。

无论在理论分析上还是在实际应用中，要素禀赋理论都取得了极大成功，以至于从20世纪上半叶到70年代末，要素禀赋理论成为国际贸易理论的典范，甚至成为国际贸易理论的代名词。许多经济学家基于要素禀赋理论，对国际贸易的许多理论问题做了进一步的拓展。沃尔夫冈·斯托珀(Wolfgang Stolper)和保罗·萨缪尔森(Paul Samuelson)等人研究了国际贸易对国内要素价格的影响，着重探讨了贸易引起的要素价格变动对一国不同要素所有者的收入分配的影响；塔德乌什·罗伯津斯基(Tadeusz Rybczynski)在商品相对价格不变的前提下，分析了要素总量变化对一国生产的影响；华西里·里昂惕夫(Wassily Leontief)在验证要素禀赋理论时提出了著名的“里昂惕夫之谜(Leontief paradox)”；贾格迪什·巴格瓦蒂(Jagdish Bhagwati)研究了一国的经济增长与出口扩张导致的贸易条件恶化问题，提出了“贫困化增长(immiserizing growth)”理论。此外，萨缪尔森等人还拓展出了特定要素模型，分析了短期内要素不能自由流动情形下的国际贸易，论证的焦点直指国际贸易的国内收入分配效应。

3) 新贸易理论

20世纪70年代末80年代初，以美国经济学家保罗·克鲁格曼(Paul Krugman)为代表的一批经济学家，提出了“新贸易理论”，从规模经济和不完全竞争的视角研究国际贸易的起因和影响。新贸易理论把研究重心从探讨国家之间的差异转向更为具体的市场结构和厂商行为的研究。新贸易理论的发展形成了三种比较成熟的理论模型。一是由W. 埃塞尔(W.Ethier)最早提出的外部规模经济贸易模型；二是主要由克鲁格曼和埃尔赫南·赫尔普曼(Elhanan Heplman)在垄断竞争模型基础上提出的基于差异产品的产业内贸易模型；另外一种则是詹姆斯·A·由布兰德(James A. Brander)和芭芭拉·斯潘瑟(Barbare Spencer)提出的寡头垄断贸易模型。

新贸易理论的三种模型都强调了规模经济对国际贸易发展的重要性，并都论证了自由贸易发展的互利性。例如，垄断竞争模型基础上的基于差异产品的产业内贸易模型认为，在具有内部规模经济的产业中，一国生产的该产业的产品种类和生产规模都受到本国市场



规模的限制，贸易则能创造出一个比国内市场大得多的一体化的世界市场。厂商在这个扩大了的世界市场中能从事大规模的专业化生产，并以更低的价格提供产品，而从别国购买自己不生产的差异产品也扩大了本国消费者可以获取的产品种类。因此，即使国与国之间没有生产技术和要素禀赋的差异，内部规模经济的存在仍然能够为实现互利性的生产和贸易提供可能。

2. 保护贸易理论的发展

自由贸易理论强调贸易自由化的益处，认为自由贸易有利于提高资源配置效率并提高贸易国双方的社会福利。尽管自由贸易理论自李嘉图的比较优势理论提出后一直占据着贸易理论发展的主流，但贸易保护理论却如影随形，其发展一直未曾停止过，其中某些保护贸易理论中的真知灼见，对许多国家特别是后起国家贸易政策的制定产生了重要影响，并得到了许多主流经济学家一定程度上的认同。

1) 重商主义

对国际贸易利弊得失的研究，应该追溯到重商主义。重商主义认为货币(金银)是财富的唯一形式，国家的首要目标就是积累货币。在国内贸易市场上，一人所得必为另一人所失，国内贸易并不能增加一国财富。要增加一国财富，除开采金银矿产之外，只能依靠对外贸易。为此，重商主义推崇贸易顺差，因为贸易顺差意味着财富会不断流入他们的国家。要保证贸易顺差，国家必须干预对外贸易，采取鼓励出口和限制进口等各种贸易保护措施。重商主义不仅其财富观狭隘，而且其贸易零和博弈的思想和片面追求贸易顺差的政策也存在重大缺陷。但是作为对国际贸易最早给出的理论解释，重商主义的理论与政策的某些方面在一定的历史条件下仍然具有可取之处。

2) 幼稚产业保护论

幼稚产业(infant industry)指当前处于发展初期而没有能力与外国竞争，但经过适度保护能够发展起来，并在未来具有竞争优势的产业。幼稚产业保护论的核心思想是，尽管进口国会因对某种产品的进口采取征收关税或其他贸易保护措施使本国的当前福利受损，但关税或其他贸易保护措施的实施所促进的本国相应产业的发展会使本国获得产业发展的长远利益，如果因保护获得的长远利益高于损失的当前利益，进口国采取贸易保护措施就是合理的。

幼稚产业保护论最早是由美国的汉密尔顿提出的。汉密尔顿在 1791 年向美国国会提交的报告中论述了美国保护制造业的重要性，该报告被后人视为幼稚产业保护论的经典文献。汉密尔顿认为，经济相对落后的美国与英国等西欧国家开展自由贸易只会使美国经济更加落后，因此，他主张用高关税措施保护国内市场，以使美国的制造业得以顺利发展和壮大起来。汉密尔顿的贸易保护思想被独立初期的美国政府所信奉，其保护主义贸易政策在美国建国早期很长一段时期内被推行。

尽管幼稚产业保护论的观点最早由汉密尔顿提出，但对幼稚产业保护论的发展做出最大贡献的是德国经济学家李斯特。1841 年，李斯特在其出版的《政治经济学的国民体系》一书中，提出了系统的幼稚产业保护理论。李斯特指出，一国的对外贸易政策不是一成不变的，应该根据经济的不同发展阶段进行动态调整。他将国家经济发展阶段划分为原始未开化时期、畜牧时期、农业时期、农工业时期和农工商业时期，认为在原始未开化时期转入畜牧时期和农业时期时，该国应该实行自由贸易政策，出口农产品、进口工业品，在获



得比较利益的同时促进本国农业的繁荣；进入农工业时期后则要实行贸易保护政策，对本国工业采取保护措施，防止外国强大工业品的竞争，实现本国工业的发展壮大；而进入农工商业时期后，本国工业已经具备较强的竞争能力，保护贸易政策对本国经济发展不利，应采取自由贸易政策，出口本国先进的工业品，以获取更大的贸易利益。

对于农工业时期的保护对象，李斯特不主张对所有工业进行保护，只是主张对具有发展潜力的幼稚工业进行保护。对于保护期限，李斯特不主张对幼稚工业进行无限期保护，认为被保护的工业发展起来后，就应该取消保护。李斯特提出保护期限应当以 30 年为最高期限，在这个期限内仍不能成长起来的工业，政府应当放弃保护。对于幼稚工业的保护手段，李斯特主张主要采取保护性关税，并主张保护时关税率的制定应该由低到高然后再到低分步骤进行。李斯特认识到贸易保护措施的采取会在短期内造成本国福利的损失，但他认为财富的生产力比财富本身重要得多，通过保护使得工业发展起来，本国会获得生产力提高的长远利益。

3) 超贸易保护论

幼稚产业保护理论反映的是后起国家在走向工业化、现代化过程中为扶持自己的潜在优势产业而进行贸易保护的理论，超贸易保护理论则主要反映了已经实现工业化的发达国家在经济衰退时期，为寻求宏观经济稳定和经济增长而采取的贸易保护的理论。

英国经济学家约翰 • M. 凯恩斯(John M. Keynes)在 1936 年出版的《就业、利息和货币通论》一书中系统地论述了自己的对外贸易观点。他认为，一国在出现国内有效需求不足的情况下，经济会陷入萧条甚至危机，为促进宏观经济稳定、增加有效需求，有必要采取奖励出口、限制进口的贸易保护措施。凯恩斯认为，贸易保护措施对处于经济萧条期的国家走出经济衰退、实现宏观经济的稳定和经济增长非常重要，因为贸易保护能够促进一国的出口、限制进口，改善其贸易收支状况。而贸易收支的改善可以从以下两个方面促进有效需求的增加。首先，在开放条件下，一国的总产出来源于国内需求和国外需求两大部分，即 $GDP=(C+I+G)+(X-M)$，前一部分是国内需求，分别为国内消费、国内投资和政府支出；后一部分是国外净需求，等于该国的出口减去进口。国外净需求本身就是本国有效需求的一部分，贸易保护导致的出口增加、进口减少会直接增加本国的有效需求，促进国内产出的增加和居民收入的提高。其次，贸易收支的改善可影响国内的货币供应量，贸易收支顺差越大，本币的货币供应量也就越大，而货币供应量的增加有助于国内利率的下降，从而会刺激私人投资和私人消费，增加社会有效需求。



凯恩斯虽然强调奖励出口、限制进口的贸易保护措施对一国宏观经济发展的重要性，但他认为政府对贸易的干预只应该是一国在有效需求不足的情况下偶尔使用的政策措施。在凯恩斯看来，政府不能长期地追求贸易顺差，因为贸易顺差过大也会从两个方面损害国内宏观经济的稳定发展：一是贸易顺差过大会造成国内的货币供应量过多，从而引发国内过高的通货膨胀水平，进而影响本国商品在国际市场的竞争力；二是贸易顺差过大会使国内利率过低，从而引发资本外流，减少国内投资。

一些后凯恩斯主义的经济学家基于凯恩斯的基本观点，对超贸易保护理论进行了拓展，



其中以奥地利经济学家弗里茨·马克卢普(Fritz Machlup)1943 年提出的对外贸易乘数理论最具有代表性，这一理论强调奖励出口、限制进口的贸易保护措施不仅能够扩大本国的有效需求，而且能够带来有效需求的成倍增加，从而更加有利于稳定经济增长、提高就业水平。

4) 战略性贸易政策理论

战略性贸易政策是指政府通过鼓励特定产业的产品出口或限制其进口以达到改善本国经济绩效的目的的政策。战略性贸易政策理论针对的是不完全竞争或存在外部经济的特定产业，政府通过干预这些产业的发展，提高本国产业和产品的国际竞争力，以获取规模收益递增的利益或更多的垄断利润。该理论于 20 世纪 80 年代初期在发达国家兴起，其代表性人物主要包括布兰德和斯潘瑟、克鲁格曼等经济学家。

寡头垄断市场是一种特殊的不完全竞争市场，少数几家厂商垄断了市场，这些厂商能够获取超过正常利润的垄断利润。战略性贸易政策理论认为，在寡头垄断市场结构下，政府干预贸易活动能够改变市场竞争环境，使本国厂商获取更多的垄断利润。战略性出口补贴就是该理论极为强调的一种政策主张。战略性出口补贴是指在寡头垄断市场结构下，政府通过对本国厂商提供出口补贴，提高本国厂商在国际市场上的占有率，从而获取更多的超额利润。这一政策主张由美国经济学家布兰德和斯潘瑟提出。下面以双寡头市场为例，分析战略性出口补贴政策。

我们在前面分析过双寡头市场的均衡，两个厂商各自的市场占有量由两个厂商的反应曲线的交点决定。现在假定国际市场上的某种产品全部由来自 A、B 两国的两个厂商提供，即国际市场是双寡头市场。在图 5.1 中，横轴表示 A 国厂商在国际市场上的销售量，纵轴为 B 国厂商在国际市场上的销售量，曲线 AA' 和 BB' 分别为 A、B 两国厂商的反应曲线，两条曲线的交点决定了两个厂商的均衡销售量，A 国厂商为 Q_1，B 国厂商为 Q_2。两个厂商都从国际市场上获得超额利润，利润的大小取决于各自国际市场占有量的多少。

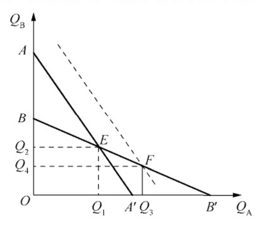


图 5.1　战略性出口补贴

在均衡状态下，任何一国的厂商都不会自行增加其在国际市场上的销售量，原因在于：如果每增加 1 单位产品销售，不仅其边际收益会低于边际成本，而且由于销售量的增加导致市场价格下降会使其得不偿失。但是，如果政府对本国出口商提供出口补贴，情况就大不相同了。如果 A 国政府对本国出口商每出口单位商品给予金额为 S 的出口补贴，B 国未对本国出口商给予相应的出口补贴，则 A 国厂商出口的实际边际成本将等于生产的边际成

本减去单位产品补贴金额 S，出口实际边际成本的下降会促使本国出口商增加产量和国际市场销售量。在出口补贴降低了出口的实际边际成本的情况下，对应于 B 国厂商的每一销售量，A 国厂商都会增加其销售量，所以其反应曲线会向右上方移动，移动的距离取决于出口补贴金额 S 的大小。

在出口补贴金额为 S 的情况下，A 国厂商移动后的反应曲线如图 5.1 中的虚线所示。新的反应曲线与 B 国厂商的反应曲线相交于 F 点。对应于新的均衡点，A 国厂商的国际市场销售量从 Q_1 扩大到 Q_3，B 国厂商的市场销售量则从 Q_2 减少到 Q_4。由于存在垄断利润，得到补贴的 A 国厂商获得的超额利润增加，B 国厂商的超额利润减少。如果厂商新增加的超额利润超过政府提供出口补贴的成本，政府实行战略性出口补贴就会提高本国的整体福利。

5.2 关贸总协定与贸易自由化


【知识拓展】

关贸总协定(the General Agreement on Tariff and Trade，GATT)是在“二战”后，由英国、美国等 23 国政府缔结的旨在调整各国关税与贸易关系的多边国际协定。关贸总协定于 1947 年签订，1948 年 1 月 1 日临时生效。关贸总协定虽然只是临时性协定，但它作为协调多边贸易与关税关系的、对缔约国具有约束力的文件，在此后长达四十多年的国际经济交往中，在促使各国减让关税、消除各种贸易障碍方面取得了巨大成就，对形成一个比较自由的贸易环境做出了重大贡献，为后来的世贸组织的建立奠定了良好的基础。

5.2.1 关贸总协定的宗旨与基本原则

关贸总协定以贸易自由化为目标，因此，其宗旨和原则在总体上以推进贸易自由化为内容。关贸总协定的序言明确规定了其宗旨：缔约国政府认为，在处理贸易和经济事务的关系方面，应以提高生活水平、保证充分就业、保证实际收入和有效需求的增长、促进世界资源的充分利用及发展商品生产与交换为目的。通过达成互惠互利协议，大幅度地削减关税和其他贸易障碍，取消国际贸易中的歧视待遇。

关贸总协定制定了以下基本原则。

(1) 自由贸易原则。关贸总协定要求缔约国通过多边贸易谈判，实质性地削减关税和减少贸易壁垒，以市场经济为基础开展自由贸易。

(2) 非歧视原则。关贸总协定要求缔约国之间的贸易要平等互惠，避免歧视和差别待遇。其内容包括最惠国待遇原则和国民待遇原则。最惠国待遇(most-favored nation treatment)是指缔约国一方将在货物贸易、服务贸易和知识产权领域给予任何其他国家的优惠待遇，同样无条件地给予其他各缔约国。国民待遇(national treatment)是指缔约国一方对外国产品、企业、公民、船舶等在本国境内享受不低于本国产品、企业、公民、船舶等的待遇。

(3) 关税减让原则。关贸总协定要求缔约国以互惠互利为基础，降低进出口关税的总体水平，尤其是降低阻碍商品进出口的高关税。关贸总协定承认关税手段是合法



的，可以用来限制或鼓励进出口，但是主张削减关税，认为关税太高就会造成贸易障碍，不利于自由贸易的发展。这条原则具体包括关税保护原则、关税减让原则和关税稳定原则。关税保护原则要求各缔约国只能用关税作为保护国内工业的唯一手段，不宜用关税之外的其他手段来实施保护。关税减让原则是在确定关税作为唯一保护手段的基础上，各缔约国需逐步降低本国的关税水平。关税稳定原则要求各国在制定关税水平之后，不得借故重新提高关税。

(4) 取消数量限制原则。关贸总协定要求缔约国消除数量限制。根据关贸总协定的精神，各缔约国对本国的工业只能通过关税来加以保护，至于进口限额及许可证制度等保护措施均在禁止之列。然而，关贸总协定在数量限制方面也承认在以下三种情况下可以采取数量限额措施：一是为了保护农业、渔业产品市场而实施的限制；二是为了保护本国的国际收支而实施的限制；三是为了促进不发达国家经济发展而实施的限制。但是采取这种措施的缔约国有义务在上述困境不存在时，立即取消数量限制措施。

(5) 公平贸易原则。关税总协定提倡缔约国之间进行公平、平等和互惠的贸易，反对不公平贸易，或人为地干预贸易，改变自由竞争的基本格局。例如，一出口国以低于正常价值的水平将产品输往进口国，并给进口国的同类工业造成损害时，这种行为就构成倾销，导致不公平竞争，因此，关贸总协定反对倾销和补贴。

(6) 透明度原则。关贸总协定要求缔约国必须公布所制定和实施的有关进出口贸易的政策、法律、规章和其他措施及其变化情况，不公布的不得实施。同时，还应将这些贸易措施及其变化情况通知关贸总协定。

(7) 磋商调节原则。为保证缔约国在关贸总协定中获得的权利不受侵害，维护缔约国的正当权利，缓和缔约国之间的贸易分歧，解决贸易争端，关贸总协定在磋商调解原则下，制定了一套磋商程序和申诉程序，以保证各缔约国顺利履行关贸总协定的权利与义务。根据关贸总协定的规定，贸易争端应通过有关缔约国直接协商解决，对于经过双方协商未能解决的问题，可以向关贸总协定理事会提出书面申诉，理事会根据情况将这一问题交工作小组来审查，并根据工作小组调查的结论或建议做出裁决，也可请求关贸总协定的干事出面斡旋。

5.2.2　关贸总协定的多边贸易谈判

从关贸总协定签订以来，具体说在 1947—1994 年，关贸总协定共组织了八轮多边贸易谈判，极大地降低了缔约国之间的关税水平，并使各种非关税措施受到了一定程度的限制。

第一轮多边贸易谈判于 1947 年 4 月在瑞士日内瓦举行。该轮谈判有 23 个关贸总协定的创始缔约方参加，达成双边关税减让协议 123 项，涉及应税商品 45 000 项，使占进口值约 54%商品的平均关税降低了 35%。第一轮多边贸易谈判第一次依照关贸总协定的规则，在众多项目上达成了较大幅度减让关税的协议，为后来的大规模关税和贸易政策多边谈判提供了成功范例。

第二轮多边贸易谈判于 1949 年 4 月在法国安纳西进行。该论谈判有 33 个缔约方参加，达成了 147 项关税减让协议，涉及减税商品 5 000 余项，使占应税进口值 5.6%的商品平均降低关税 35%。

第三轮多边贸易谈判于 1950 年 9 月在英国托基进行。该论谈判有 35 个国家参加，达



成了 150 项关税减让协议，涉及减税商品 8 700 余项，使占应税进口值 11.7%的商品平均降低关税 26%。

第四轮多边贸易谈判于 1956 年 1 月在瑞士日内瓦进行。该论谈判有 28 个缔约方参加，达成关税减让协议 59 项，增加关税减让 3 000 项，使占应税进口值 16%的商品平均降低关税 15%。

第五轮多边贸易谈判被称为“狄龙回合谈判”，于 1960 年 9 月由美国副国务卿狄龙发起在瑞士日内瓦进行。该轮谈判有 45 个国家参加，达成关税减让协议 90 项，增加关税减让 4 400 项，使占应税进口值 20%的商品平均降低关税 20%。

第六轮多边贸易谈判被称为“肯尼迪回合谈判”，于 1964 年 5 月由美国总统约翰·肯尼迪(John Kennedy)倡议下在瑞士日内瓦进行。参加这轮谈判的国家有 54 个，实际缔约方在谈判结束时达到 74 个。该轮谈判达成了 30 300 项关税减让协议，涉及商品关税减让项目合计达 60 000 余项，经合组织成员间工业品平均削减关税 35%，并对 17 个发展中国家和 41 个最不发达国家予以了优惠待遇。此外，该轮谈判第一次涉及了非关税措施谈判，并最终达成《反倾销协议》，于 1968 年 7 月 1 日生效。

第七轮多边贸易谈判被称为“东京回合谈判”，于 1973 年 9 月始于日本东京，后改在瑞士日内瓦举行，有 99 个国家和地区(含 29 个非缔约方)参加了谈判。该轮谈判以一揽子关税减让方式就影响世界贸易额约 3 000 亿美元的商品达成关税减让与约束，关税水平下降 35%；达成了多项非关税壁垒协议和守则；通过了给予发展中国家优惠待遇的“授权条款”。

第八轮多边贸易谈判被称为“乌拉圭回合谈判”，于 1986 年 9 月在乌拉圭埃斯特角城举行，有 123 个谈判方参加。该轮谈判达成了 28 个内容广泛的协议，货物贸易减税幅度近 40%，减税商品涉及贸易额高达 1.2 万亿美元，近 20 个产品部门实行了零关税，发达国家和发展中国家平均降税 1/3，发达国家工业制成品平均关税水平降为 3.6%左右；农产品非关税措施实行关税化，纺织品的配额限制在 10 年内取消；把关贸总协定的基本原则延伸到服务贸易、知识产权和与贸易有关的投资措施；决定建立世贸组织以取代关贸总协定。

5.2.3 关贸总协定的贡献与缺陷

关贸总协定自成立以来，对国际贸易的影响日益扩大。作为“二战”后协调国际经贸关系的事实上的国际组织，其贡献有目共睹。但是，随着世界经济的不断发展，关贸总协定的局限性也日益显露出来。

1. 关贸总协定的贡献

关贸总协定对“二战”后国际自由贸易体系发展的贡献突出地表现在以下几个方面。

第一，大幅度地削减关税壁垒，并在一定程度上消除了非关税壁垒。关贸总协定致力于削减缔约国的关税壁垒，经过八轮多边贸易谈判，大幅度地削减了关税壁垒。与此同时，关贸总协定还制定了大量旨在消除非关税壁垒的规定，使数量限制、出口倾销、出口补贴等非关税壁垒的作用受到了很大的限制。

第二，构建了国际贸易政策、法规的基本框架。关贸总协定构建了国际贸易的一些基本原则，如最惠国待遇原则、国民待遇原则、关税减让原则、透明度原则、取消数量限制



原则、透明度原则等，为国际贸易的正常发展提供了相对合理的政策、法规的基本框架。

第三，一定程度上缓解了关贸总协定缔约国之间的贸易摩擦。关贸总协定制定了一套贸易争端解决程序，为缔约国解决贸易纠纷和争取公正裁决提供了渠道。依靠协商、专家小组调查和缔约方的联合行动，关贸总协定成功地处理了一些国际经贸纠纷，在缓解缔约国之间的矛盾、消除贸易歧视、保证缔约国的合法权益做出了极大的贡献。

第四，促进了发展中国家的贸易发展。关贸总协定的诸多协议照顾到了发展中国家的实际情况，对发展中国家的对外贸易特别规定了优惠性安排，从而在一定程度上有利于发展中国家和地区的发展。例如，根据东京回合谈判达成的授权条款，发达国家要向发展中国家和地区提供普遍的、非歧视性的和非互惠的关税优惠，之后签署的多数协议都专门为发展中国家和地区制定了例外条款，规定了发展中国家实施发达国家所要实施的协议的过渡安排或保障条款。

2. 关贸总协定的局限性

关贸总协定的局限性主要表现在以下几个方面：

第一，地位不明确。关贸总协定仅仅是根据《关贸总协定临时适用议定书》生效的临时协议，并不是正式生效的国际公约，因此，它没有一般国际公约那样有明文规定的有效期，也没有通过各国立法机构按法定程序予以批准而生效。从严格法律意义上讲，关贸总协定从未获得真正的国际组织的地位。

第二，权威性不足。关贸总协定因为没有得到各国立法机构按法定程序予以的批准，因而对缔约国的法律约束力不强。各缔约国只是同意临时接受关贸总协定的法律义务，而不需要改变其现有的国内立法。这使得一些国家以此为理由在贸易立法或政策制定中时常偏离关贸总协定规定的基本义务，削弱和挑战关贸总协定的权威。



第三，管辖范围过窄。关贸总协定仅管辖货物贸易，并且农产品、纺织品和服装等敏感商品还不受关贸总协定贸易自由化的约束。这与世界产业向服务业转变、国际服务贸易快速发展不相适应，也和与贸易有关的知识产权保护、与贸易有关的投资措施调整的要求不相适应。

第四，争端解决机制不完善。关贸总协定争端解决机制在决策时要求所有缔约国“完全协商一致”做出决策，即只要有一个缔约方不同意争端解决专家小组的争端解决报告，该报告就不能通过。争端解决机制的不完善使关贸总协定很难真正地在公正、客观的基础上按照关贸总协定的规则就缔约方之间的贸易争端做出裁决。一些大国往往采取实用主义的做法，当贸易争端解决报告对其有利时就接受，对其不利时就会动用否决权，阻挠争端解决报告的通过。

5.3　世贸组织与贸易自由化

5.3.1　世贸组织的成立

鉴于关贸总协定存在的内在局限性，国际社会中建立新的国际贸易组织的呼吁



一直不绝，但在乌拉圭回合谈判之前该呼吁一直未得到足够的重视。实际上，1986 年乌拉圭回合谈判开始时设定的议题中也没有建立世贸组织的议题。但乌拉圭回合谈判已经涉及货物贸易以外的诸如知识产权保护、服务贸易及与贸易有关的投资措施等新议题。这些重要的议题很难在关贸总协定的旧框架下展开谈判，也很难由关贸总协定的旧框架来管辖。建立一个新的国际贸易组织的必要性逐步引起谈判各方的关注。1990 年 4 月，意大利首次正式提出建立新的多边贸易组织的倡议，建议以新的多边贸易组织管理关贸总协定条文和乌拉圭回合谈判达成的诸多新协定。意大利的倡议得到了其他国家特别是美国的响应。经过谈判，与会国于 1991 年达成了《关于建立多边贸易组织协议草案》，根据美国动议于 1993 年最终达成了《建立世界贸易组织协定》，1994 年 4 月 15 日，摩洛哥马拉喀什召开的关贸总协定部长级会议正式通过了该协定。按照协定，世贸组织于 1995 年 1 月 1 日正式成立，并于 1996 年 1 月 1 日完全取代关贸总协定，成为当今国际社会中统辖货物贸易、服务贸易、与贸易有关的知识产权保护和投资等重要领域的国际经济组织。

【知识拓展】

5.3.2 世贸组织的宗旨、原则与职能

1. 世贸组织的宗旨

世贸组织的宗旨具体体现在以下几个方面：

(1) 提高生活水平，保证充分就业。在经济全球化飞速发展的今天，世贸组织继续将提高生活水平、保证充分就业作为重要的目标，是符合世贸组织存在和发展的基础的。世贸组织致力于推动国际经济贸易的发展，终极目标是提高人民的生活水平，这符合各国经济发展所追求的利益，能为各成员国所接受。

(2) 扩大货物、服务的生产和贸易。世贸组织成员方“认识到服务贸易对世界经济增长和发展具有日益增长的重要性”，将服务贸易和货物贸易并列对待，从而极大地扩展了国际贸易的内涵，有利于服务贸易的进一步发展。

(3) 坚持走可持续发展之路。《建立世界贸易组织协定》将可持续发展写入前言，作为一个重要的宗旨，这是对关贸总协定宗旨的重大发展。在发展国际贸易的过程中牢记可持续发展的重大目标，可着眼于全球的长远利益和子孙后代的幸福，防止片面追求眼前利益的倾向，防止由于一味追求某一时期生产与贸易的发展而造成对环境的污染和生态的破坏，避免从根本上动摇国际贸易的基础和降低人类的生活水平。这是具有战略意义的根本大计，对未来全球的稳定和繁荣具有重大而深远的意义。

(4) 保证发展中国家贸易和经济的发展。世贸组织成员“进一步认识到需要作出努力，以保证发展中国家，特别是其中的最不发达国家，在国际贸易增长中获得与其经济发展需要相当的份额”。在世贸组织负责实施管理的贸易协定当中都对发展中国家给予了特殊和差别待遇，确认了发达国家必须承担的义务，有助于发展中国家成员方经济和贸易的发展。

(5) 建立更加完善的多边贸易体制。《建立世界贸易组织协定》明确确立的一个



宗旨，是巩固和发展关贸总协定项下 47 年贸易自由化和乌拉圭回合谈判的所有成果，从而建立“完整的、更具有活力和永久性的多边贸易体系”。这是具有战略眼光的定位，比关贸总协定前进了一大步。上述定位不仅解决了长期存在的农产品和纺织品的问题，还扩大了协定的管辖领域，将有关的知识产权和投资等方面的内容都涵盖其中，有利于今后世贸组织的顺利运作。

2. 世贸组织的基本原则

世贸组织的基本原则有以下几个方面：

(1) 非歧视性原则。非歧视性原则包括两个方面，一个是最惠国待遇，另一个是国民待遇，这条原则已在关贸总协定中做了明确规定。

(2) 贸易自由化原则。世贸组织要求各成员方开放市场，有计划、有步骤、分阶段地实现最大限度的自由化。世贸组织倡导最终取消一切贸易障碍，不仅是指关税限制，还包括各种数量限制、政府的某些限制进口的规定及汇率政策等方面的限制措施。

(3) 公平竞争原则。公平竞争原则要求成员方应避免采取扭曲市场的措施，纠正不公平的贸易行为，因此，世贸组织反对倾销、补贴及政府的歧视性采购等行为。世贸组织主张采用公平的贸易手段进行公平竞争。公平竞争原则主要体现为货物贸易领域的公平竞争、服务贸易领域的公平竞争和知识产权领域的公平竞争等方面。

(4) 可预见性原则。可预见性原则指世贸组织成员方应公布所制定和实施的贸易措施及变化情况，没有公布的措施不得实施，同时还应将这些贸易措施及其变化情况通知世贸组织。世贸组织认为，各成员方不应重新人为地增加贸易障碍，以保证贸易环境的稳定。该原则的实施对公平贸易和竞争的实现起到了十分重要的作用。

(5) 经济发展原则。经济发展原则也称鼓励经济发展与经济改革原则，该原则旨在帮助和促进发展中国家的经济迅速发展。由于世贸组织 3/4 的成员是发展中国家和地区，因此，应对它们的经济发展与市场经济改革给予特别关注，如允许发展中成员方在一定范围内实施进口数量限制或是提高关税。另外，世贸组织还规定发展中成员方在执行规定的时间方面可以具有某种灵活性，即允许它们经过较长时间达到世贸组织的要求。世贸组织提供给了发展中成员方调整与世贸组织规定不相适应政策方面的过渡期。

3. 世贸组织的基本职能

世贸组织的基本职能包括协议的实施和管理、提供多边贸易谈判场所、解决成员方之间的贸易争端、审议各成员方制定的对外贸易政策、向发展中成员方提供技术支持和培训、与有关国际机构或组织合作等。

世贸组织首要的和最主要的职能，是促进《建立世界贸易组织协定》及各项多边贸易协定的执行、管理、运作及目标的实现，同时对各诸边贸易协定的执行、管理和运作提供组织机制。

世贸组织为各成员方进行的多边贸易谈判提供场所是其致力于贸易自由化的重要职能。关贸总协定组织的前八轮贸易谈判对推进贸易自由化起到了很大的推动作用，世贸组织则会使这种职能进一步得到加强。

世贸组织争端解决机制为所有世贸组织成员方提供了一种解决国际贸易争端的重要途



径。争端解决机制既能充分保护成员方的权益，又能督促成员方履行其应尽义务。

审议各成员方的贸易政策是指各成员方制定的对外贸易政策不应与世贸组织的有关条款相抵触，从而使多边贸易体制能顺利运行。

与有关机构的合作是指世贸组织负责与国际货币基金组织、世界银行、联合国贸易与发展委员会及其他国际机构进行合作，以便进一步促进全球统一的经济政策的制定。

5.3.3 世贸组织与关贸总协定的关系

1. 世贸组织与关贸总协定的联系

世贸组织框架下的多边贸易体制一般被视为对关贸总协定的继承。世贸组织继承了关贸总协定的合理内核，包括其宗旨、职能、基本原则及规则等。世贸组织成立后，关贸总协定实际上转变为其下属机构——货物贸易委员会。

2. 世贸组织与关贸总协定的区别

总体来看，关贸总协定在国际贸易组织未能建立起来的情况下，起到了维持国际贸易秩序、推动贸易自由化发展的组织作用，但是，它还不是一个真正的国际贸易组织，因此，与世贸组织有着本质的区别。

第一，在性质方面，关贸总协定是一个多边国际协定，不具备国际组织的法律基础；而世贸组织是一个具有法人地位的国际组织，具有牢固的法律框架结构，各国政府代表本国在加入世贸组织的协定上所签署的文件均得到各国立法机关的认可。

第二，关贸总协定是临时性协定，尽管它持续了 47 年的时间，但是其性质始终是多边的临时协定；世贸组织则是具有法律基础的长期性的国际组织。

第三，在管辖范围方面，关贸总协定只适用于各缔约国之间的货物贸易；而世贸组织不仅涵盖了货物贸易，还包括广泛的服务贸易、与贸易有关的知识产权、国际投资等。世贸组织第一次将商品、服务和知识产权等问题纳入国际组织的约束范围之内。

第四，在争端解决机制方面，关贸总协定的争端解决机制遵循协商一致的原则，争端解决通常需较多时日；而世贸组织采用反向协商一致的原则[1]实行时间表制，并设有一个永久性的上诉机构，通过争端解决机构对裁决进行审议，并就裁决的具体执行程序制定具体规则。因此，世贸组织对争端裁决的实施更容易得到保证。

从上述比较可以看出，相对于关贸总协定，世贸组织的法律地位更为牢固、管辖范围大幅扩大、争端解决机制更趋完善。世贸组织的建立，极大地推动了国际自由贸易体系发展的法制化和规范化。

5.3.4 多哈回合谈判与世贸组织的发展前景

2001 年 11 月，在卡塔尔首都多哈举行的世贸组织第四次部长级会议启动了新一轮的多边贸易谈判，并命名为“多哈回合谈判(Doha round)”。作为世贸组织成立以来的首轮多

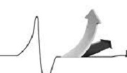
① 世贸组织的争端解决规则采取了独特的“反向协商一致”的决策规则。它与世贸组织“协商一致”同意通过拟议中的事项相反，争端解决机构是协商一致反对，否则该事项通过。换言之，在争端解决机构审议有关事项时，只要不是所有参加成员协商一致反对，则视为通过。



边贸易谈判，多哈回合谈判的目标是进一步推动世贸组织成员削减贸易壁垒，通过更公平的贸易环境来促进全球特别是较贫穷国家经济的发展。多哈回合谈判涉及内容众多，包括了农产品补贴和市场准入、非农产品市场准入、服务贸易、规则谈判、争端解决、知识产权、贸易与发展以及贸易与环境等多个议题。从延续性上说，多哈回合谈判不仅仅是乌拉圭回合谈判的一般意义上的延续和深化，更为重要的是对乌拉圭回合谈判相关成果中存在的不公平、不平衡加以纠正、扬弃和再平衡。

最初的多哈回合谈判对在2004年年底2005年年初之前完成所有谈判充满乐观，但2003年9月在墨西哥坎昆举行的世贸组织第五次部长级会议上，由于各成员方分歧巨大未能达成共识，多哈回合谈判一时陷入僵局。2004年8月，世贸组织总理事会议达成了《多哈回合框架协议》，同意将多哈回合谈判的结束时间推迟到2006年年底。2005年12月，世贸组织召开了第六次部长级会议，但是由于各方利益的冲突和矛盾，2006年7月多哈回合谈判全面中止。2008年7月，来自35个世贸组织主要成员的贸易和农业部长聚会日内瓦，试图就多哈回合谈判中的农业和非农产品市场准入问题取得突破，但谈判未能取得进展，会期被迫延长，最终旨在寻求多哈回合谈判关键性突破的世贸组织小型部长级会议在经过讨价还价后还是以失败告终。2009年11月，世贸组织第七次部长级会议在日内瓦召开，该组织所有153个成员的最高贸易官员再次聚首，但历时8年的多哈回合谈判依然没有打破僵局，全球贸易也因为美国次贷危机出现了“二战”以来最严重的萎缩。2011年12月，世贸组织第八届部长级会议在瑞士日内瓦落下帷幕，多哈回合谈判依然深陷僵局而看不到出路。2013年12月，世贸组织第九届部长级会议在印度尼西亚巴厘岛举行，会议通过了巴厘部长会议声明，就多哈回合谈判“早期收获”一揽子协议达成了一致，这是多哈回合谈判启动12年来首次取得的重要的具体谈判成果。“早期收获”一揽子协议主要涉及了贸易便利化、农业、发展等领域，内容涵盖了简化海关及口岸通关程序，允许发展中成员方在粮食安全问题上具有更多选择权，协助最不发达成员方发展贸易等具体内容。2015年12月，世贸组织第十届部长级会议在肯尼亚内罗毕举行，就最不发达国家发展问题、农业谈判中的出口竞争以及多哈核心议题后续谈判框架等内容展开磋商，会议通过了《内罗毕部长宣言》及9项部长决定，肯定了世贸组织成立20年来取得的成就，就多哈回合谈判农业出口竞争、最不发达国家议题达成共识，承诺全面取消农产品出口补贴，并就出口融资支持、棉花、国际粮食援助等议题达成了新的多边纪律，并达成了近18年来世贸组织首个关税减让协议——《信息技术协定》扩围协议，并承诺继续推动多哈议题。

总体来看，多哈回合谈判启动十多年来，虽然取得了《贸易便利化协定》《巴厘一揽子协议》等重要成果，但多哈回合谈判的全面目标远未实现。十多年来，多哈回合谈判历经暂停、恢复、再暂停、再恢复的多舛命运。由于世贸组织在多哈回合谈判中一再遭遇失败，外界对世贸组织和全球自由贸易体系的发展前景的悲观情绪不断升高。与此同时，区域性和双边贸易协定谈判陆续开展并逐渐处于优势地位。全球主要贸易国都积极推动自贸区谈判等区域性谈判，形成或即将形成跨太平洋伙伴关系协议(Trans-Pacific Partuership Agreement，TPP)、跨大西洋贸易与投资伙伴协议(Transatlantic Trade and Investment Partnership，TTIP)、区域全面经济伙伴关系(Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP)等颇具影响力的区域经济贸易合作机制。这些区域性贸易合作协议的兴起，凸显了外界对世贸组织推动全球自由贸易体系发展能力的疑虑和不信任。但反过来说，多哈回合谈判的艰难和



世贸组织推进贸易自由化所面临的挑战也正是世贸组织和全球自由贸易体系发展的动力源泉。在贸易自由化这一国际贸易发展的大势所趋下，相信在世贸组织 160 多个成员的努力推动下，多哈回合谈判的目标终会实现，国际贸易体系也必将趋于更为规范化、法制化和自由化。

复习思考题

一、名词解释

贸易自由化　比较优势　要素禀赋　幼稚产业　关贸总协定　最惠国待遇　国民待遇　世贸组织　多哈回合谈判

二、问答题

1．简述贸易自由化的内涵与主要形式。
2．简述自由贸易理论的发展脉络。
3．简述保护贸易理论的发展脉络。
4．关贸总协定对“二战”后国际自由贸易体系的发展主要有哪些贡献？
5．简述关贸总协定推动国际自由贸易体系发展的局限性。
6．分析关贸总协定与世界贸易组织的联系与区别。



延伸阅读

[1] 倪月菊．全球自由贸易和保护贸易的新博弈[J]．国际贸易，2013(6)．
[2] [美]保罗·萨缪尔森．自由贸易：福兮？祸兮？[J]．秦棋译．经济社会体制比较，2006(1)．
[3] [美]贾格迪什·巴格沃蒂．贸易保护主义[M]．北京：中国人民大学出版社，2010．
[4] 曾令良．世界贸易组织法[M]．武汉：武汉大学出版社, 1996．
[5] [美]保罗·克鲁格曼．克鲁格曼国际贸易新理论[M]．北京：中国社会科学出版社，2001．

第6章

全球金融体系

作为世界经济运行的一个重要循环系统，全球金融将各国商品、服务和金融市场联结了起来。作为世界经济体系的重要组成部分，全球金融体系的稳定和创新是世界经济繁荣的重要条件，全球金融体系的危机和崩溃则是世界债务危机、金融危机乃至经济危机的主要祸因。“二战”后金融国际化的发展极大地推动了资本在全球范围内的优化配置，但也加剧了国际金融体系乃至全球经济体系的动荡。本章主要阐述国际货币体系的演变、金融国际化的发展，以及国际金融危机与债务危机等国际金融体系的相关问题，重点论述金融国际化发展与国际金融危机问题。

6.1 国际货币体系及其演变

6.1.1 国际货币体系及其主要内容

1. 国际货币体系的内涵

何谓国际货币体系(international monetary system)？国际货币体系是指世界各国政府对货币在国际发挥其职能作用及有关国际货币金融问题所确定的原则、达成的协议、采取的措施和建立的组织形式的统称。国际货币体系是国际金融体系的重要组成部分，国际货币体系的效率和稳定是世界经济发展的重要条件，它不仅会促进国际贸易的顺利发展，而且对国际投资和跨国生产也会产生重要影响。

2. 国际货币体系的主要内容

一般来说，国际货币体系主要包括以下3个方面的内容：

(1) 国际储备资产的确定。为平衡国际收支的需要，一国需要具有一定数量的国际储



备资产。供应一定数量的、为世界各国普遍接受的国际储备资产是国际货币体系的一项重要内容。一种有效且稳定的国际货币体系，必须能够供应充足的世界货币，但又不能导致世界通货膨胀。充足的世界货币能够为国际贸易融通资金，为各国的国际收支调整创造条件，并为各国提供适量的金融储备。

(2) 汇率制度的确定。为了国际交易与国际支付的需要，使货币在世界市场上发挥世界货币的职能，国际货币体系需要确定国际社会采取何种汇率制度，同时各国政府还要规定货币比价确定的依据、货币比价波动的界限、货币比价的调整、干预汇率波动所采取的措施等。固定汇率和浮动汇率各有优缺点，一种有效且稳定的国际货币体系，应当在维持各国货币汇率基本稳定的同时，又应具备可以适当调整汇率的内经济机制。

(3) 国际收支的调整机制。各国在进行经济交往过程中，难免会出现国际收支的不平衡。国际收支无论是顺差还是逆差，如果程度过大，都会对本国经济的稳定造成负面影响。国际收支调节的机制除了直接控制国际交易外，主要是通过改变汇率以实现支出转换，或者通过宏观经济政策的收缩或扩张以实现支出变动。一种有效且稳定的国际货币体系，必须具有解决各国国际收支不平衡的各种机制，在有效调整国际收支的同时，既能防止国际收支的调整造成国家经济的不稳定，又能防止本国国际收支的调整对他国经济造成负面影响。



6.1.2 国际货币体系的演变

本位货币和汇率制度是划分国际货币体系类型的重要标准。本位货币涉及储备资产的性质与确定，是国际货币体系的基础。从本位货币的角度出发，国际货币体系可以划分为三类，即商品本位(如金本位)、信用本位(如不兑换纸币本位)、混合本位(如金汇兑本位)。汇率制度涉及各国货币比价的确定，是国际货币体系的核心。从汇率制度的角度出发，国际货币体系可以划分为三类：固定汇率、浮动汇率和混合汇率。综合考虑两种划分标准，国际社会一般把国际货币体系的演变划分为三大时期，即国际金本位体系时期、布雷顿森林体系时期及牙买加体系时期。

1. 国际金本位体系

国际金本位体系(international gold standard)是以黄金作为国际本位货币的制度。英国于 1816 年率先实行金本位制度，19 世纪 70 年代以后欧美各国和日本等相继仿效，由此许多国家的货币制度逐渐统一，金本位制由国内货币制度演变为国际货币制度。

1) 国际金本位体系的类型

按照货币与黄金的联系程度，金本位货币体系可以分为金币本位制、金块本位制和金汇兑本位制三种类型。

(1) 金币本位制。金币本位制是以黄金作为货币进行流通的货币制度，它是 19 世纪末到 20 世纪上半期资本主义各国普遍实行的一种货币制度。1816 年，英国颁布了金本位制度法案，开始实行金本位制。随后，德国于 1871 年宣布实行金本位制，丹麦、瑞典、挪威等国于 1873 年也相继实行金本位制。到 19 世纪末，资本主义各国



已经普遍实行了这一货币制度。

金币本位制的主要内容包括：①用黄金来规定货币所代表的价值，每一货币都有法定的含金量，各国货币按其所含黄金的重量而有一定的比价；②金币可以自由铸造，任何人都可按法定的含金量，自由地将金块交给国家造币厂铸造成金币，或以金币向造币厂换回相当的金块；③金币是无限法偿的货币，具有无限制支付手段的权利；④各国的货币储备是黄金，国际结算也使用黄金，黄金可以自由输出或输入。从这些内容可看出，金币本体制有 3 个特点：自由铸造、自由兑换和自由输出/输入。由于金币可以自由铸造，金币的面值与其所含黄金的价值就可保持一致，金币数量就能自发地满足流通的需要，从而起到调节货币供求的作用，不会发生通货膨胀和货币贬值。由于黄金可在各国之间自由转移，这就保证了外汇行市的相对稳定与国际金融市场的统一，因而金币本位制是一种相对健全和稳定的货币制度。

(2) 金块本位制与金汇兑本位制。第一次世界大战以后，一些资本主义国家经济受到通货膨胀、物价上涨的影响，加之黄金分配的极不均衡，已经难以恢复金币本位制。1922 年在意大利热那亚召开的世界货币会议上决定采用“节约黄金”的原则，实行金块本位制和金汇兑本位制。

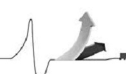
金块本位制又称为“生金本位制”，实行该货币制度的国家主要有英国、法国等。在金块本位制下，货币单位仍然规定含金量，但黄金只作为货币发行的准备金集中于中央银行，而不再铸造金币和实行金币流通，流通中的货币完全由银行券等价值符号所代替，银行券在一定数额以上可以按含金量与黄金兑换。英国以银行券兑换黄金的最低限额为相等于 400 盎司黄金的银行券(约合 1 700 英镑)，低于限额不予兑换。法国规定银行券兑换黄金的最低限额为 21 500 法郎，等于 12 公斤的黄金。中央银行掌管黄金的输出和输入，禁止私人输出黄金。中央银行保持一定数量的黄金储备，以维持黄金与货币之间的联系。

金汇兑本位制又称为“虚金本位制”，其特点是：国内不能流通金币，只能流通有法定含金量的纸币；纸币不能直接兑换黄金，只能兑换外汇。实行这种制度国家的货币同另一个实行金块本位制国家的货币保持固定比价，并在该国存放外汇和黄金作为准备金，通过无限制买卖外汇维持与金块本位国家货币的联系，即“钉住”后者的货币。国家禁止黄金自由输出，黄金的输出/输入由中央银行负责办理。第一次世界大战前的印度、菲律宾、马来西亚、一些拉美国家和地区，以及 20 世纪 20 年代的德国、意大利、丹麦、挪威等国，均实行过这种货币制度。

2) 国际金本位体系的特征

(1) 黄金充当了国际货币，是国际货币体系的基础。金本位制度的典型特征是金币可以自由铸造、自由兑换及自由输出/输入。金币的自由铸造，具有调节货币流通量的作用，因而保证了各国物价水平的稳定；金币的自由兑换，保证了黄金与代表黄金流通的金属铸币和银行券之间的比价相对稳定，从而保持了币值的稳定；黄金的自由输出/输入，保证了各国货币之间的比价相对稳定。因此，国际金本位体系是一种比较稳定的货币制度。

(2) 实行的是典型的固定汇率制度。因为各国货币之间的汇率由它们各自的含金量之比(即铸币平价)决定，金本位制度下的“三自由”保证了外汇市场上的汇率波动维持在铸币平价和黄金运输费用所决定的黄金输送点以内。因此，国际金本位体系是典型的固定汇率制度。



(3) 国际收支具有自动调节机制。在金本位制度下，国际收支具有自动调节机制，即“物价-铸币流动机制”。在金本位制度下，某国国际收支出现逆差，则意味着该国黄金的净输出，黄金的输出使得该国的货币供应量减少，从而引起其国内物价水平的下跌。物价的下跌提高了该国产品在国际市场上的竞争力，降低了外国商品在该国市场的竞争力，于是出口增加进口减少，从而使其国际收支逆差逐渐消除。

3) 国际金本位体系的崩溃

国际金本位体系的缺陷从本质上来说是过分依赖于黄金，这主要表现在：国际的清算和支付完全依赖于黄金的输出入；货币数量的增长主要依赖黄金产量的增长。

首先，英国等核心国家利用其工业强国的优势，向一般外围国家输出商品和资本，黄金源源不断流入，到 1913 年，英、美、法、德、俄五个国家的黄金总量占世界的 2/3，动摇了其他国家实行金本位制的物质基础。

其次，黄金的供应必须能够满足世界经济增长的需要，而黄金产量的增长无法与之相适应。这就使得国际金本位体系的物质基础不断削弱。

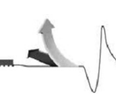
最后，国际金本位体系顺利运行的基础是各国必须遵守金本位制度下“三个自由”的游戏规则，这在没有一个权威性的国际金融机构对其进行监督的体制下是很难实现的。

随着世界经济的发展，破坏国际货币体系稳定性的因素也日益增长。第一次世界大战的爆发彻底摧毁了这一制度。战争期间，各国为筹措军费，对黄金的流动实行控制，同时发行了大量的银行券，使得银行券不能自由地兑换成金币。由于维持国际金本位体系的一些必要条件遭到破坏，国际金本位体系宣告瓦解。

第一次世界大战之后，国际货币体系的重建问题受到各国的普遍重视。1922 年在意大利热那亚召开了世界货币金融会议，讨论重建国际货币体系的问题。热那亚会议吸取了一战前国际金本位体系的教训，确定了一种节约黄金的货币制度——国际金汇兑本位体系。自热那亚会议之后，除英国、法国、美国等国实行与黄金直接挂钩的货币制度之外，其他欧洲国家的货币均通过间接挂钩的形式实行了金汇兑本位制，国际金汇兑本位体系于 1925 年建立起来。

国际金汇兑本位体系是一种既以黄金为基础又节约黄金的货币体系。纸币代替黄金流通，充当国际的清算和支付手段。当国际收支发生逆差时，一般先动用外汇储备，如果仍然不能平衡，就要使用黄金作为国际清算的最后手段。从节约黄金的角度来看，这个体系在一段时间内是成功的。但从根本上来讲，在国际金汇兑本位体系之下，黄金数量依然满足不了世界经济的增长和维持汇率稳定的需要。黄金的不足发展到一定程度时，国际金汇兑本位体系就会变得十分脆弱，经不起任何冲击。当 1929—1933 年的资本主义世界经济大危机到来时，国际金本位体系便宣告瓦解了。1931 年 9 月，英国宣布停止实行金块本位制；1933 年 3 月，美国停止兑换黄金，放弃金币本位制。至此，国际金本位体系彻底崩溃。

国际金汇兑本位体系崩溃后，世界各国纷纷加强外汇管制，实行竞争性货币贬值和外汇倾销。经济大危机过后，英国、美国和法国三国为了恢复国际货币秩序，于 1936 年 9 月达成一项“三国货币协议”，试图减少汇率的波动，维持货币体系的稳定。这个协议因为“二战”的来临和爆发，很快便瓦解了。因此，这段时期的国际货币体系的基本特征就是无政府、无秩序的混乱状态。



2. 布雷顿森林体系

布雷顿森林体系(Bretton Woods System)是指 1944 年 7 月 1 日在美国新罕布什尔州的布雷顿森林由 44 个国家参加会议，并决定建立的以美元为中心的国际货币体系。《布雷顿森林协议》由《国际货币基金组织协定》和《国际复兴开发银行协定》组成，协议确立了新的国际货币体系的基本内容。

1) 布雷顿森林体系的建立

“二战”前和战争期间，由于国际货币体系的不统一，各国国际收支危机严重，各国汇率极不稳定，各货币集团之间的矛盾与斗争也非常尖锐，加上接连不断的货币战，使国际货币关系处于严重的混乱状况。为了克服混乱的国际货币关系同国际贸易发展之间的矛盾，在“二战”末期，美国、英国等国着手拟定建立战后国际货币体系的方案。

1943 年 4 月 7 日，英、美两国政府分别在伦敦和华盛顿同时公布了英国财政部顾问凯恩斯拟订的“国际清算同盟计划(Proposals for the International Clearing Union)”(通称凯恩斯计划，Keynes Plan)和美国财政部长助理哈里·怀特(Harry White)拟订的“联合国平准基金计划(Proposals for the United and Associated Nations Stabilization Fund)”(通称怀特计划，White Plan)。凯恩斯计划与怀特计划提出后，英、美两国政府代表团在双边谈判中展开了激烈的争论。由于英国的经济、军事实力不及美国，双方于 1944 年 4 月达成了基本反映怀特计划的《关于设立国际货币基金的专家共同声明》。此时，美国认为时机已经成熟，遂于同年 5 月邀请参加筹建联合国的 44 国政府代表举行“布雷顿森林会议(Bretton Woods Conference)”，经过激烈讨论，于同年 7 月通过了以怀特计划为基础的《国际货币基金协定》和《国际复兴与开发银行协定》，总称《布雷顿森林协定》(Bretton Woods Agreement)，确立了布雷顿森林货币体系。

2) 布雷顿森林体系的主要内容

(1) 以美元为中心的固定汇率制度。美元与黄金挂钩，其他货币与美元挂钩，“双挂钩”构成了布雷顿森林体系的两大支柱。布雷顿森林体系规定 1 盎司黄金=35 美元(即 1 美元= 0.888 671 克黄金)，美国政府承担其他国家政府或中央银行用美元随时向美国按官价兑换黄金的义务；各国货币要规定金平价，并由此确定对美元的比价，汇率波动范围不得超出货币平价的上下 1%，各国政府只有在国际收支出现“基本失衡”时，经国际货币基金组织批准才可以进行汇率调整。因而，布雷顿森林体系下的汇率制度是可调整的固定汇率制度。通过这些规定，使美元取得了国际货币体系的中心地位，起着世界货币的职能。





(2) 多种途径调节国际收支不平衡。在布雷顿森林体系下，当一国发生短期的国际收支失衡时，国际货币基金组织可向其提供短期资金融通，以协助其解决国际收支困难。当成员国发生国际收支根本性不平衡，其他调节措施无效或者代价太高时，



改变汇兑平价就成了最终的选择。但是成员国的汇率变动需提前通知国际货币基金组织，并经过该组织 85%的投票权赞成后才能实施。在布雷顿森林体系之下，汇率变动并不频繁，两次大规模的汇率变动发生在 1949 年和 1967 年，都与英镑贬值有关。

(3) 取消外汇管制。《国际货币基金组织协定》第八条规定成员国不得对经常项目的支付采取歧视性的货币措施，要在兑换性的基础上实行多边支付。但有 3 种情况可以例外：国际货币基金组织允许对资本移动实施外汇管制；《国际货币基金组织协定》第十四条规定允许会员国采取过渡性安排，推迟履行货币可兑换性的义务；会员国有权对“稀缺货币”采取临时性的兑换限制，可限制进口该国的商品和劳务，从而迫使“稀缺货币”发行国采取调节国际收支的措施。

(4) 建立国际货币基金组织。国际货币基金组织是“二战”后国际货币体系的核心，它的各项规定构成了国际金融领域的基本秩序。它通过对成员国进行监督、磋商和融通资金，在一定程度上维持着国际金融形势的稳定。它在协调南北关系、协调西方发达国家之间的利益冲突、维护汇兑平价方面功不可没。尤其是在 20 世纪 60 年代美元危机此起彼伏，固定汇率制度摇摇欲坠时，国际货币基金组织采取了一系列措施，使得布雷顿森林体系得以维持到 20 世纪 70 年代。

3) 布雷顿森林货币体系的特点

布雷顿森林货币体系实际上是一种国际金汇兑本位制度，但与“二战”前相比，主要有以下区别：

(1) 布雷顿森林货币体系的国际准备金中黄金和美元并重。而不像战前时期主要是黄金。

(2) 战前时期处于统治地位的储备货币，除英镑外，还有美元和法郎，依附于这些通货的货币，主要是英、美、法三国各自势力范围内的货币；“二战”后以美元为中心的国际货币体系几乎包括了资本主义世界所有国家的货币，而美元却是唯一的主要储备资产。

(3)“二战”前英、美、法三国都允许居民兑换黄金，实行金汇兑本位制的国家也允许居民用外汇(英镑、法郎或美元)向英、美、法三国兑换黄金，“二战”后美国政府同意外国政府在一定条件下用美元向美国政府兑换黄金而不允许外国居民用美元向美国兑换黄金，所以这是一种大大削弱了的金汇兑本位制。

(4) 虽然英国在“二战”前国际货币关系中占有统治地位，但没有一个国际机构维持着国际货币秩序，而“二战”后却有国际货币基金组织作为国际货币体系正常运转的中心机构。

4) 布雷顿森林货币体系的作用

布雷顿森林货币体系的运转对“二战”后国际贸易和世界经济的发展起着一定作用，具体如下：

(1) 国际储备能随着国际贸易的增长而不断增加。这个货币制度基本上是以黄金为基础，黄金仍发挥着世界货币的作用。但美元处于“关键货币(key currency)”的地位，是最主要的一种国际储备货币，它等同于黄金，可作为黄金的补充。在“二战”后黄金产量增长停滞的情形下，美元的供应可以弥补国际清偿能力的不足，这在一定程度上解决了国际储备短缺的问题。

(2) 实行可调整的钉住汇率制度，汇率的波动受到严格约束，汇率的相对稳定有利于国际贸易的发展和国际资本的流通。



(3) 国际货币基金组织在促进国际货币合作和建立多边支付体系方面也起了一定作用，特别是对会员国提供各种类型的短期和中期贷款，可以暂时缓和会员国国际收支逆差所造成的问题，有助于世界经济的稳定和增长。

5) 布雷顿森林货币体系的缺陷

虽然布雷顿森林货币体系对“二战”后世界的发展产生了重要的影响，但事实上，该货币体系也存在着一些严重的缺陷。

(1) 美元享有特殊地位，导致美国的货币政策对各国经济产生重要影响。由于美元是主要的储备资产，享有“纸黄金”之称，美国就可以利用美元直接对外投资，购买外国企业，或利用美元弥补国际收支赤字；而各国货币又都是钉住美元，对美元存在着一种依附关系，美国货币金融当局的一举一动都将波及整个世界金融领域，从而导致世界金融体系不稳定。

(2) 以一国货币作为主要的储备资产，必然给国际储备带来难以克服的矛盾。“二战”后，由于黄金生产的停滞，美元在国际储备总额中的比重显著增加，而国际贸易和国际金融的发展要求国际储备相应扩大，在这种情况下，世界各国储备的增长需要依靠美国国际收支持续出现逆差，但这必然影响美元信用，引起美元危机。如果美国保持国际收支平衡，稳定美元，则又会断绝国际储备的来源，导致国际清偿能力的不足，这是一个不可克服的矛盾，被国际经济学界称为“特里芬难题(Triffin dilemma)”[①]。

(3) 汇率机制缺乏弹性，导致国际收支调节机制失灵。布雷顿森林货币制度过分强调汇率的稳定，各国不能利用汇率的变动来达到调节国际收支平衡的目的，而只能消极地实行外汇管制，或放弃稳定国内经济的政策目标。前者必然阻碍贸易的发展，而后者则违反了稳定和发展本国经济的原则，这两者都是不可取的。

6) 布雷顿森林货币体系的解体

20 世纪 40 年代末，美国的经济实力空前增强。1949 年美国拥有当时资本主义世界黄金储备总量的 71.2%，达 245.6 亿美元。与此同时，饱受战争创伤的西欧、日本为发展经济需要大量美元，但又无法通过商品和劳务输出来满足，从而形成了普遍的美元不足。20 世纪 50 年代初，美国介入朝鲜战争，国际收支由顺差转为逆差，黄金储备开始流失。1960 年，美国的黄金储备下降到 178 亿美元。与此同时，西欧和日本的经济开始恢复，进入迅速发展时期，出口大幅度增长，国际收支由逆差转为顺差，从而爆发了第一次美元危机。1960 年 10 月，国际金融市场上掀起了抛售美元抢购黄金的巨大风潮，伦敦金融市场的金价爆涨到 41.5 美元 1 盎司，高出黄金官价的 18.5%。

美元危机的爆发严重动摇了美元的国际信誉，为了挽救美元的颓势，美国与有关国家采取了一系列维持黄金官价和美元汇率的措施，包括“君子协定”、“巴塞尔协定”、“黄金总库”及组成“十国集团”，签订“借款总安排”等，目的是在汇率波动时，运用各国力量共同干预外汇市场，尽管如此，也未能阻止美元危机的再度发生。

20 世纪 60 年代中期以后，美国陷入了越南战争的泥潭，国际收支更加恶化，黄金储备不断减少，对外债务急剧增加。1968 年 3 月，第二次美元危机爆发，巴黎市场的金价一度涨到 44 美元 1 盎司，3 月 14 日，伦敦黄金市场上的成交量达 350～400 吨，美国的黄金

① R. Triffin. Gold and the Dollar Crisis[M]. Nao Haven: Yale University Press, 1960.

储备半月之内即流失了 14 亿美元。危机导致一些金融市场纷纷停止或关闭，“黄金总库”被迫解散，美国与有关国家达成了“黄金双价制”的决议，即黄金市场的金价由供求关系自行决定，35 美元 1 盎司的黄金官价仅限于各国政府或中央银行向美国兑换。

20 世纪 70 年代以后，美国经济状况继续恶化。1971 年 5 月爆发了新的美元危机，美国的黄金储备降至 102 亿美元，不及其短期债务的 1/5。美国政府遂于 1971 年 8 月 15 日宣传实行“新经济政策”，其中一条是对外停止履行美元兑换黄金的义务，切断了美元与黄金的直接联系，从根本上动摇了布雷顿森林货币体系。

美元停止兑换黄金以后，引起了国际金融市场的极度混乱，西方各国对美国的做法表示强烈不满，经过长期的磋商，“十国集团”于 1971 年 12 月通过了“史密森协议”，该协议的主要内容是：美元贬值 7.89%，黄金官价升至 38 美元/盎司，西方主要通货的汇率也做了相应的调整，并规定汇率的波动幅度由货币平价的上下 1%扩大为不超过平价上下的 2.25%。此后，美国的国际收支状况并未好转，1973 年 1 月下旬，国际金融市场上又爆发了新的美元危机。美元被迫再次贬值，跌幅为 10%，黄金官价遂升至 42.22 美元/盎司。

第二次美元贬值之后，外汇市场重新开放。然而，抛售美元的风潮再度发生。为了维持本国的经济利益，西方国家纷纷放弃固定汇率，实行浮动汇率。西欧经济共同体做出决定，不再与美元保持固定比价，实行联合浮动。各国货币的全面浮动，使得各国货币与美元脱钩，以美元为中心的国际货币体系彻底瓦解。

3. 牙买加体系

1976 年 1 月 8 日，国际货币基金组织的临时委员会在牙买加首都金斯敦举行会议，就许多有关国际货币体系问题达成协议，并建议修改《国际货币基金组织协定》的条款。1976 年 4 月，国际货币基金理事会通过了《国际货币基金组织协定》修改草案，并送交各成员国完成立法批准手续。1978 年 4 月 1 日，修改后的《国际货币基金组织协定》正式生效。由于这个协定是在牙买加会议上通过的，被称为“牙买加协议”，国际上一般把牙买加协定后的国际货币体系称为牙买加体系(Jamaica System)。

1) 牙买加协议的主要内容

(1) 浮动汇率合法化。修改后的《国际货币基金组织协定》规定，会员国可以自行选择汇率制度，事实上承认了固定汇率制度与浮动汇率制度的并存。但会员国的汇率政策应该同国际货币基金组织协商，并接受基金组织的监督。在货币秩序稳定后，经基金组织 85%投票权同意，恢复稳定、可调整的固定汇率制度。

(2) 黄金非货币化。新的条款废除了原协定中所有的黄金条款，并规定黄金不再作为各国货币定值的标准；废除黄金官价，会员国之间可以在市场上买卖黄金；会员国之间及会员国与国际货币基金组织之间取消以黄金清算债权、债务的义务；国际货币基金组织持有的黄金部分出售，部分按官价退还给原缴纳的会员国，剩下的酌情处理。

(3) 逐渐提高特别提款权[①]的国际储备地位。修订特别提款权的有关条款，扩大特别提款权的作用，使其逐步取代黄金和美元成为主要的国际储备资产。协议规定各会员国之间

① 特别提款权(Special Drawing Right，SDR)的含义是兑换“可自由使用”货币的权利。它是国际货币基金组织于 1969 年创设的一种补充性储备资产，与黄金、外汇等其他储备资产一起构成国际储备。特别提款权也被国际货币基金组织和一些国际机构作为记账单位。



可以自由进行特别提款权交易，而不必征得国际货币基金组织的同意。国际货币基金组织与会员国之间的交易以特别提款权代替黄金，国际货币基金组织一般账户中所持有的资产一律以特别提款权表示。在特别提款权一般业务交易中扩大特别提款权的使用范围，并且尽量扩大特别提款权的其他业务使用范围。

(4) 扩大对发展中国家的资金融通。用按市价出售的黄金超过官价的收益部分设立信托基金，用于向最不发达的发展中国家提供优惠贷款或者援助，帮助其解决国际收支问题。扩大国际货币基金组织信用贷款的额度，使各会员国从国际货币基金组织可获得的各种融资总和由占其份额的 100%增加到 145%，并放宽“出口波动补偿贷款”的额度，由占其份额的 50%提高到 75%。这一举措对后来许多发展中国家在发生国际收支困难和金融危机时进行自救发挥了重要作用。

(5) 增加会员国份额。根据该协定，国际货币基金组织会员国的份额从原来的 292 亿特别提款权增至 390 亿特别提款权，即增长 33.6%，各会员国的基金份额也有所调整，从而提高了国际货币基金组织的清偿力。

2) 牙买加体系的特点

(1) 国际储备多元化。国际储备多元化突出表现为黄金非货币化，美元地位削弱，德国马克、日元及特别提款权、欧洲货币单位(后为欧元取代)在世界储备中的地位逐渐提高。

在布雷顿森林体系下，世界储备主要是美元和黄金，外汇储备 90%以上是美元，结构比较单一。在牙买加体系下，西欧、日本的经济增长迅速，尤其是欧元的推出，向美元提出了强有力的挑战。外汇储备呈现出鲜明的多元化趋势。当然在多元化的储备货币中，美元的中心货币地位仍然存在。

此外，牙买加体系下还有一种国际储备货币——特别提款权。特别提款权由当今经济实力最强的四种货币(美元、欧元、日元、英镑)构成[1]，能够平衡各主要货币之间的升降，因而比构成自身的任何一种货币都稳定。特别提款权作为新型的国际储备货币得到日益广泛的运用。国际货币基金组织及其他国际金融组织使用特别提款权作为核算单位开展活动，私人部门筹资时也更多地以特别提款权计值。但是国际货币基金组织分配的特别提款权有限，在储备中的比重很小，远不能满足各国的需要，由于特别提款权的分配涉及一系列技术问题，因此，不可能增长很快。

(2) 汇率制度多样化。在牙买加体系下，浮动汇率与固定汇率并存，国际汇率体系呈现出两大特点：一是区域内实行稳定的汇率制度，包括欧洲共同体及实行钉住汇率制度的国家；二是主要货币之间的汇率波动剧烈。发展趋势是实行固定汇率制度的国家越来越少、实行灵活的汇率制度的国家不断增多。汇率制度实践形式的多样性及向浮动的汇率制度转变的国际趋势是当今国际汇率体系的主要特点。

(3) 国际收支调节方法多样化。在牙买加体系下，解决国际收支不平衡主要有以下几条途径：强调利用国内经济政策消除国际收支不平衡；充分利用汇率机制，通过汇率的适度调整来调节国际收支；通过融资来调节国际收支，与布雷顿森林体系不同，牙买加体系下以国际货币基金组织为中心，结合各国政府和商业银行，给逆差国提供贷款，成为平衡

① 2015 年 12 月 1 日，国际货币基金组织宣布批准人民币加入特别提款权货币篮子，新的货币篮子将于 2016 年 10 月 1 日正式生效。

国际收支的一条重要途径；加强国际的协调与合作。

在牙买加体系下，国际货币合作及金融政策协调有两条渠道，其一是国际货币基金组织。国际货币基金组织每年召集一次年会，磋商国际金融稳定、国际收支平衡、国际债务及国际银行业等重大问题，交流各国的货币金融政策，并制定一些共同遵守的准则。迄今为止，国际货币基金组织依然是最重要的国际金融组织，在促进国际货币体系的有效合作方面发挥着巨大的作用。其二是七国首脑会议与20国集团。西方七国首脑会议(G7)实际上是布雷顿森林体系崩溃后的产物。布雷顿森林体系的崩溃及石油危机的冲击，使得西方各国陷入了一片混乱之中。基于共同的利益，七国首脑会议应运而生。七国首脑会议始于1975年11月的朗布依埃会议，此次会议讨论的焦点是国际货币体系问题。1985年9月，西方五国财长聚首纽约的广场饭店，决定联合干预汇市，实现了美元的“软着陆”。广场会议标志着西方主要国家通过协调来调控国际汇率的开始。20国集团(G20)成立于1999年，成员包括美国、日本、德国、法国、英国、意大利、加拿大、俄罗斯、澳大利亚、韩国、中国、印度、巴西、阿根廷、印度尼西亚、墨西哥、沙特阿拉伯、南非、土耳其和作为一个实体的欧盟。20国集团旨在促进工业化国家和新兴市场国家就世界经济、货币政策和金融体系的重要问题开展协商和对话。2008年以来，面对美国金融危机及其影响，20国集团召开了多次金融峰会进行政策协商，逐步成为国际经济合作的主要机制之一。

在牙买加体系下，多元化的国际储备缓解了特里芬难题；多种汇率制度并存打破了布雷顿森林体系的僵化局面；多种机制共同调节国际收支，降低了调节成本，提高了调节效率。因此，牙买加体系在克服各种危机、推动世界经济稳定发展方面起到了积极的作用。然而，牙买加体系并非是一个完美的体系，许多经济学家认为它是一个“没有体系的体系”，从而要求改革现行的国际货币体系，建立国际货币新秩序。牙买加体系的主要弊端表现在：第一，汇率体系极不稳定；第二，发达国家和发展中国家矛盾重重，南北冲突更加尖锐；第三，国际收支调节机制不健全，四大调节渠道都有局限性，世界范围内的国际收支不平衡问题并没有得到根本解决。

6.2 金融国际化及其发展趋势

金融国际化是各国金融活动相互开放和国际金融活动不断融合的过程。“二战”后金融国际化的推进极大地促进了资本在全球范围内的优化配置，推动了全球金融体系的进一步发展。

6.2.1 金融国际化及其主要内容

1. 金融国际化及其发展原因

何为金融国际化(financial internationalization)？金融国际化是指国家或地区的金融活动突破本国或本地区的金融限制，在全球范围内寻求发展和扩张的现象和趋势。各国的金融国际化导致了金融全球化(finance globalization)。

金融国际化特别是金融机构和金融资本跃出国门的历史可追溯到19世纪中叶。伴随着第一次产业革命的发展和逐步完成，继英国以债券形式向海外募集资金之后，以英国银行



为首的英国、法国、德国、美国等西方各国的银行相继开始了海外扩张之路。19 世纪后期，资本主义过渡到垄断阶段，资本输出成为资本主义国家对外扩张的主要方式。伴随着资本的国际化，主要垄断资本主义国家掀起了世界殖民化的高潮，大肆在经济上瓜分世界市场，建立各自的殖民地，扩展各自的势力范围。资本国际化推动了资本主义性质世界经济的形成。

1929—1933 年的世界经济大萧条，推动了英美等国普遍加强了对本国金融业的管制。以美国为例，19 世纪后期铁路、钢铁等大工业发展迅速，资本随之高度集中和流动，这使得美国的金融业尤其是证券业的发展持续高涨。到 1929 年 1 月纽约股市大崩溃前夕，美国银行已达 3 万家，1929 年 9 月股票交易额达到 21 亿股，股票价格涨至 569.49 点。1929 年 1 月 24 日，美国股市暴跌。1929 年年末到 1933 年年底，美国商业银行从 23 695 家减少到 14 352 家，纽约股票交易所的上市股票价值从 1929 年年末的 897 亿美元暴跌到 156 亿美元。1933 年富兰克林 • 罗斯福(Franklin Roosevelt)出任美国总统后，以实施“新政”为契机，颁布了一系列政府干预经济的法律。特别是 1933 年颁布了《银行法案》，要求美国的银行业与证券业实行完全的分业经营、分业管理，这标志着美国政府开始对银行业、证券业及其他相关金融业务实施完全的金融监管。此后一系列重要的金融立法，如 1956 年的《银行持股公司法案》、1966 年的《利率管制法》等，对银行持股公司、银行合并活动和存款利率等开始进行管制。

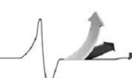
“二战”后世界各国对本国金融活动的管制刺激了各国的金融机构摆脱政府管制、推进金融自由化的创新浪潮。诞生于 20 世纪 60 年代的欧洲货币市场(European Currency Market)的发展，成为“二战”后真正意义上的金融国际化的发端。欧洲货币市场一开始主要是欧洲美元市场，其得名于存在英国等欧洲国家商业银行中的美国美元的出现。这些美元处于美国国内货币体系之外，在很大程度上脱离了美国货币管理当局的严格管制。20 世纪 70 年代金融国际化的发展获得了两方面的推力：一是大量石油美元(petrodollar)的产生及向海外金融市场的投放，刺激了跨国银行和贸易赤字国家的国际投融资活动；二是美国、英国、法国、日本等发达国家先后取消了对外汇交易的管制，促进了国际资本的自由流动。

然而，“二战”后金融国际化真正获得全球范围的发展实际上开始于 20 世纪 80 年代初期。进入 20 世纪 80 年代，美英等发达国家掀起了放松金融管制、推动金融自由化的浪潮，而广大发展中国家则相继开展了金融改革，发展本国金融市场，积极采取措施引进外国资本。金融国际化成为世界各国经济联系的主要渠道之一。

20 世纪 80 年代以来金融国际化获得迅猛发展的主要原因有以下几个方面：

一是自由化政策导向为金融国际化的发展提供了有利的政策环境。20 世纪 80 年代初以来，以美国、英国为首的发达国家掀起了一股放松金融管制、推行金融自由化的浪潮。各主要国家取消或放松金融管制的核心目标，对内方面主要是打破各金融领域不同部门之间的壁垒，使各专业金融领域相互开放、彼此竞争；对外方面主要是扩大国内金融市场的对外开放程度，允许外国金融机构或非金融机构更多地参与和介入国内金融活动。金融自由化政策的推行为金融国际化的发展提供了有利的政策环境，其直接后果是消除了国内金融市场的分制状况，并推动了外国银行及各类投资机构在本国金融市场上的活跃。

二是现代技术特别是信息科技革命为金融国际化的发展提供了物质技术基础。之前即使是国际金融的交易，也依然存在着一定的时空障碍。但 20 世纪 80 年代以来现代技术特



别是信息科技革命的发展，大大消除了世界各个分散的金融市场之间交易信息的时间障碍，高速迅捷的大数据信息传递能力大大消除了世界各个分散的市场主体交易信息的空间障碍，全球互联网技术的发展更是极大地降低了金融交易的成本。一系列新技术及其应用突破了金融国际化发展的时空障碍。



三是金融创新浪潮为金融国际化的发展提供广阔的空间。金融创新(financial innovation)是对发生在金融领域的管理制度、组织形式与交易工具等方面创新变革的统称。在管理制度方面，以美国、英国为首的发达国家相继推出金融自由化举措，从取消存款利率上限到向国外金融机构参与本国金融活动发放准入许可，直到取消银行与证券的分业经营管制；在组织形式方面，以跨国银行和跨国金融机构为典型经历了业务方式、业务范围和组织设计等方面的创新；在交易工具方面，以便利交易和分散风险为宗旨，创新出了货币市场互助基金、可转让命令支付账户、货币市场存款账户、自动出纳机、商品零售终端、家庭网络银行、票据发行便利、利率与货币互换、外汇与汇率期货与期权等一系列金融交易工具。金融创新一方面大大刺激了商业银行及其他金融机构开辟新市场特别是海外新市场，另一方面也为其突破传统的制度约束和产品约束提供了条件，降低了大规模融资的成本，促进了金融国际化的发展。



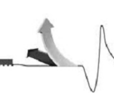
2. 金融国际化发展的主要内容

金融国际化主要包括金融市场国际化、金融交易国际化、金融机构国际化和金融监管国际化四大方面的内容。

1) 金融市场国际化

金融市场国际化是指金融市场向世界开放和国际金融市场创设与发展的现象和趋势。金融市场的国际化实际上具有两层含义：第一层含义是指伴随着金融管制的取消或放松，国内金融市场向世界各国开放，居民或非居民享受国家的金融服务业市场准入和经营许可的待遇。20 世纪 80 年代初，以美国、英国为首的发达国家掀起的放松金融管制、金融自由化的浪潮，促进了各国金融市场的融合。第二层含义是指不受或较少受管制约束的境外金融市场的创设与发展[①]。20 世纪 60 年代，欧洲货币市场形成，其特点是外汇管制宽松、无存款利率限制、无存款准备金限制等，由此吸引了众多国家的商业银行参与。到了 20 世纪 70 年代，亚洲货币市场形成，以其优惠的税收待遇、无外汇管制、少金融法规限制等优势，吸引了大量跨国银行前来经营国际金融业务。到了 20 世纪 80 年代，美国和日本金融当局正式批准国内外银行创设境外金融市场。离岸金融市场的广泛发展为国际资本流动创造了真正意义上的超国家的国际金融市场。

① 境外金融市场也称离岸金融市场(offshore financial market)，是指主要为非居民提供境外货币借贷或投资、贸易结算、外汇黄金买卖、保险服务及证券交易等金融业务和服务的不受或较少受到所在国金融法规管制的一种国际金融市场。



2) 金融交易国际化

金融交易国际化是指跨国金融交易越来越多的现象与趋势。金融交易国际化首先要归功于各国金融管制的放松，管制的放松为金融交易的国际化提供了有利的政策环境，其次要归功于大量跨国投资金融工具的创设。伴随着金融国际化的发展，大量跨国投资金融工具应运而生，各种证券化融资工具不断涌现，大大便利了金融交易的跨国化。

3) 金融机构国际化

金融机构国际化是指金融机构组织跨国化与业务跨国化的发展。它也有两层内容：第一层内容是指国际金融市场上参与跨国界金融活动的金融机构的数量和种类的增多。20 世纪 70 年代，跨国商业银行是国际金融市场上的主体。20 世纪 80 年代以来，伴随着跨国银行的全球扩张，各种非银行金融机构如证券公司、金融服务公司、共同基金、对冲基金、养老基金与保险公司大规模发展起来，参与跨国金融活动的金融机构的数量和种类大幅增加。第二层内容是指实施跨国经营战略的金融机构的国际化程度的不断提高。衡量金融机构的国际化程度主要有三大指标：国外资产占总资产的比重、国外营业额占总营业额的比重、国外雇员占总雇员的比重。伴随着金融机构国际化的发展，金融机构的国际化程度大幅增强。

4) 金融监管国际化



金融监管(financial supervision)主要指金融主管当局对金融机构和金融市场实施的管理、检查与监督，以此促使金融机构合法稳健经营，促使金融市场健康发展，维护金融稳定。伴随着金融国际化的不断加深，金融机构及其业务活动跨越了国界的局限，客观上需要将各国独立的监管法规和惯例纳入一个统一的国际框架之中，金融监管逐渐走向国际化。双边协定、区域范围内监管的国际化，尤其是巴塞尔银行监管委员会通过的一系列协议、原则、标准等在世界各国的推广和运用，都给世界各国金融监管的变革带来了冲击。

由于金融国际化的发展及不断深化，各国金融市场之间的联系和依赖性不断加强，各种风险在国家之间相互转移、扩散便在所难免。1997 年 7 月东南亚爆发的金融危机就蔓延到了许多国家，2008 年的美国金融危机迅速演化为全球金融危机。金融国际化本身的发展要求实现金融监管的国际化。如果各国在金融监管措施上松紧不一，不仅会削弱各国监管措施的效应，而且会导致国际资金进行大规模的投机性转移，从而影响国际金融体系的稳定。因此，世界各国需要加强国际银行联合监管，如巴塞尔银行监管委员会通过的巴塞尔协议统一了国际银行的资本定义与资本率标准。各种国际性监管组织也纷纷成立，并保持着合作与交流，金融监管的国际化已成为金融国际化的重要内容。

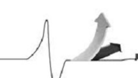


6.2.2　金融国际化发展的趋势与影响

1. 金融国际化发展的趋势

1) 金融国际化的规模日益增大

全球流动性金融资产的高速增长，是过去数十年来全球经济体系的基本特征之



一，也是金融国际化发展的最显著特征。全球金融市场中可交易的资产，包括股票、债券、货币、金融衍生品等，早在1994年就已经超过了41万亿美元，而且始终处于快速增长之中。全球流动性金融资产的增速，比世界实体经济增长速度快3倍以上。股票大量发行，政府债券数量不断增加，银行贷款等过去被视为不可流通的金融资产也成为可交易资产，加上加入全球市场的国家数目不断增加，市场规模因此更加庞大。1992年，全球流动性金融资产大约为32万亿美元，相当于经合组织成员国国内生产总值的两倍。到2000年，全球流动性金融资产预计将达到80万亿美元，为经合组织成员国国内生产总值的至少3倍。展望未来，全球流动性金额资产的增速将持续超过实体经济的增长速度[①]。

2) 各国金融的融合程度越来越高

金融资产跨国持有的程度越来越高，各国的国内金融资产为外国居民持有而本国居民也同时持有外国金融资产。几乎所有的发达国家都基本实现了金融市场开放，相当部分的发展中国家也逐步地开放了金融市场，放宽了对本国金融机构与市场的管制。表6-1给出的发展中国家外债占主要经济指标的比重，从侧面反映出了各国金融的融合程度。

【知识拓展】

表6-1　1995—2010年发展中国家外债占主要经济指标的比重

项目	1995年	2000年	2005年	2010年
外债存量/出口额	163.0%	128.5%	75.9%	68.7%
外债存量国民总收入	38.8%	37.8%	26.6%	21.0%

资料来源：世界银行报告《全球金融发展2012——发展中国家的外债》，此处转引自张幼文，金芳. 世界经济学[M]. 上海：立信会计出版社，2012：131.

3) 新兴经济体在国际金融市场上的作用不断提高

从20世纪80年代起，经济全球化和世界产业结构调整的浪潮，极大地改变了世界经济的面貌，一批新兴经济体(emerging economy)开始快速崛起[②]。尽管发达国家现

① 向松祚. 新资本论[M]. 北京：中信出版社，2015.

② 尽管尚未达成共识，但新兴经济体通常指的是发展中国家和转型国家中少数经济快速增长、收入较高和增长潜力较大的经济体。不同机构和不同研究者有时候还使用新兴市场(emerging market)和新兴市场经济体(emerging market economy)指代这一类国家和地区。新兴经济体作为一个整体引起世界的广泛关注，主要是从“金砖四国(BRICs)”概念的提出开始的。2001年高盛经济学家吉姆•奥尼尔(Jim O'Neill)首次提出由巴西、俄罗斯、印度和中国组成的“金砖四国”概念后，新的新兴经济体组合相继问世。如2005年年底高盛提出“新钻11国(Next-11)”概念，包括巴基斯坦、埃及、印度尼西亚、伊朗、韩国、菲律宾、墨西哥、孟加拉国、尼日利亚、土耳其和越南。2007年日本学者门仓贵史在《经济学人》杂志中提出了“展望5国(VISTA)”的概念，包括越南、印度尼西亚、南非、土耳其和阿根廷。2010年，亚洲博鳌论坛又提出“新兴11国(E11)”概念，指G20中的中国、巴西、印度、俄罗斯、阿根廷、印度尼西亚、韩国、墨西哥、沙特阿拉伯、南非和土耳其。汇丰集团的迈克尔•盖根(Michael Geoghegan)于2010年4月提出“灵猫6国(CIVETS)”概念，指哥伦比亚、印尼、越南、埃及、土耳其和南非，美国《华尔街日报》9月的报道结合金砖四国提出了新的“灵猫6国(CIVETS)”，成员为中国、印度、越南、印度尼西亚、土耳其和南非。



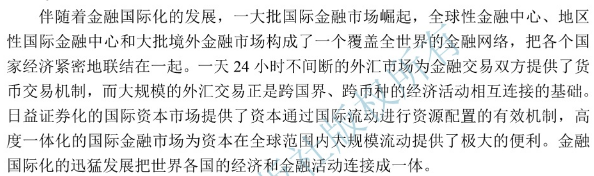
在仍然是金融国际化的主要推动力，仍然在国际金融市场上发挥着主导作用，但是新兴经济体在国际金融市场上的作用也逐步增强，尤其是国际金融危机之后，新兴经济体的国际地位急速上升。新兴经济体不仅是国际金融市场上的资本流入主体，也成为资本对外投资的重要经济体。20 世纪 90 年代以来，新兴经济体通过不断地改革金融体制，推动着金融国际化的发展。新兴经济体在国际金融市场上地位的不断提高，正在改变着国际金融体系的世界版图。



2. 金融国际化发展对世界经济的影响

1) 金融国际化为各国经济相互连接提供了重要的金融纽带

伴随着金融国际化的发展，一大批国际金融市场崛起，全球性金融中心、地区性国际金融中心和大批境外金融市场构成了一个覆盖全世界的金融网络，把各个国家经济紧密地联结在一起。一天 24 小时不间断的外汇市场为金融交易双方提供了货币交易机制，而大规模的外汇交易正是跨国界、跨币种的经济活动相互连接的基础。日益证券化的国际资本市场提供了资本通过国际流动进行资源配置的有效机制，高度一体化的国际金融市场为资本在全球范围内大规模流动提供了极大的便利。金融国际化的迅猛发展把世界各国的经济和金融活动连接成一体。



2) 金融国际化推动了世界经济向更高层次的发展

如果说国际贸易是从商品交换方面体现世界经济联系，是世界经济发展的先导和初级形式，跨国生产是从生产方面体现世界经济联系，是世界经济发展的高级形式，那么金融国际化则是从要素配置方面体现世界经济联系，它既是国际贸易深入发展的结果，也是跨国一体化生产的基础，它构成了世界经济发展的中间环节，起着承上启下的关键作用。金融国际化通过全球金融网络的构建，为金融的全球优化配置提供重要的条件，从而推动了世界经济向更高层次的发展。

3) 金融服务国际化发展丰富了世界经济的内容

世界经济体系主要由国际贸易体系、国际金融体系和国际生产体系三方面内容交融组合而成。国际金融业从本质上属于服务业，是现代服务业的重要组成部分。伴随着金融国际化的发展，多形式、多层次的国际金融服务业不断向纵深发展，极大地丰富了世界经济的内容。

4) 金融国际化对世界经济具有双面作用

金融国际化对世界经济的发展既具有积极作用，也存在消极影响。一方面，金融国际化促进了实际资源的优化配置，促进了世界经济的增长，但同时金融国际化也会削弱国家宏观经济政策效能，加速金融风险的全球传递，强化金融资本对全球经济的控制，增大金融监管的难度。例如，美国次贷危机的世界蔓延就是一个很好的例子。2007 年开始的美国次贷危机是由美国次级抵押贷款借款人违约增加引起的，次贷危机引发了与次贷有关的金融资产价格的大幅下跌，进而导致了流动性危机和金融市场的动荡。由于美国次贷产品被证券化后转卖给了全球的投资者，高度一体化的国际金融市场产生了特殊的风险传导路径，使得次贷危机在 2008 年演化为金融



危机后迅速升级为全球信用危机，不仅对各国的金融业造成了巨大冲击，也对全球实体经济造成了巨大危害。

6.3 国际金融危机与债务危机

6.3.1 国际金融危机

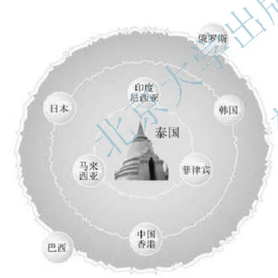
金融危机(financial crisis)是指金融资产、金融机构或金融市场出现急剧恶化的现象，其具体表现为金融资产价格大幅下跌、金融机构倒闭或濒临倒闭、金融市场如股市或债市崩溃等。国际金融危机(international financial crisis)是指全球金融资产、全球金融机构或金融市场出现急剧恶化的现象。1997—1998 年的东南亚金融危机和 2008 年发生的美国金融危机是经济全球化时代影响迄今最为严重的两场国际金融危机。

1. 东南亚金融危机

1) 危机的发生与演变

东南亚金融危机发生于 1997 年，其演变过程大体上可以分为以下两大阶段。

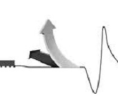
1997 年 7—12 月是第一阶段。1997 年 7 月 2 日，泰国宣布放弃固定汇率，实行浮动汇率，当天泰铢兑换美元的汇率下降了 7%，外汇及其他金融市场一片混乱。随后菲律宾比索、印度尼西亚盾(以下简称“印尼盾”)、马来西亚林吉特相继成为国际炒家的攻击对象。8 月，马来西亚放弃固定汇率。10 月下旬，国际炒家把矛头指向了中国香港的联系汇率制。中国台湾当局突然弃守新台币汇率，新台币一天贬值 3.46%，加大了对港币和香港地区股市的压力。11 月中旬，韩国爆发金融风暴，韩元对美元的汇率暴跌。



1998 年 1 月至 1998 年年底为第二阶段。1998 年年初，印度尼西亚金融风暴再起，印度尼西亚经济陷入严重衰退，2 月 16 日印尼盾对美元跌破 10 000∶1。受其影响，东南亚汇市再起波澜，新加坡元、泰铢、菲律宾比索等纷纷下跌。1997 年爆发的东南亚金融危机也影响到了日本，日元汇率从 1997 年 6 月底的 115 日元兑 1 美元跌至 1998 年 4 月初的 133 日元兑 1 美元，五六月间，日元汇率一度跌至接近 150 日元兑 1 美元。随着日元的大幅贬值，国际金融市场形势更加不明朗，亚洲金融危机继续深化。1998 年中期，国际炒家对港元发动新一轮炒作，恒生指数一直跌至 6600 多点。香港特区政府予以回击，金融管理局动用外汇基金进入股市和期货市场，吸纳国际炒家抛售的港币，将汇市稳定在 7.75 港元兑换 1 美元的水平上。到 1998 年年底 1999 年年初，东南亚金融危机恶化的势头初步被遏制。

2) 危机发生的原因

1997 年东南亚金融危机的爆发有多方面的原因，大体上可以分为直接触发因素和内在



基础因素两大方面。

(1) 直接触发因素，包括：①国际金融市场上游资的冲击。在全球范围内大约有 7 万亿美元的流动国际资本。国际炒家一旦发现在哪个国家或地区有利可图，马上会通过炒作冲击该国或地区的货币，以在短期内获取暴利。②亚洲一些国家的外汇政策的不当。这些国家为了吸引外资，一方面保持固定汇率，一方面又扩大金融自由化，给国际炒家提供了可乘之机。例如，泰国就在本国金融体系没有理顺之前，于 1992 年取消了对资本市场的管制，使短期资金的流动畅通无阻，为国外炒家炒作泰铢提供了条件。③为了维持固定汇率制，东南亚一些国家长期动用外汇储备来弥补逆差，导致外债的增加。④国家的外债结构不合理。在中期、短期债务较多的情况下，一旦外资流出超过外资流入，而本国的外汇储备又不足以弥补其不足，这个国家的货币贬值便是不可避免的了。

(2) 内在基础因素，包括：①透支性经济高增长和不良资产的膨胀。保持较高的经济增长速度，是发展中国家的共同愿望。当高速增长的条件变得不够充足时，为了继续保持速度，这些国家转向靠借外债来维护经济增长。但由于贸易与经济发展的不顺利，到 20 世纪 90 年代中期，东南亚有些国家已不具备还债能力。东南亚国家房地产吹起的泡沫换来的只是银行贷款的坏账和呆账；至于韩国，由于大企业从银行获得资金过于容易，造成一旦企业状况不佳不良资产立即膨胀的状况。不良资产的大量存在又反过来影响了投资者的信心。②市场体制发育不成熟。一是政府在资源配置上干预过度，特别是干预金融系统的贷款投向和项目；二是金融体制特别是监管体制不完善。③“出口替代”发展模式的缺陷。“出口替代”型模式是亚洲不少国家经济成功的重要原因，但这种模式也存在着三方面的不足：一是当经济发展到一定的阶段，生产成本会提高，出口会受到抑制，引起这些国家国际收支的不平衡；二是当这一模式成为众多国家相继模仿的模式时，会形成它们之间的相互挤压；三是产品的阶梯性进步是继续实行出口替代的必备条件，仅靠资源的廉价优势无法保持竞争力。泰国、印度尼西亚、韩国等亚洲国家在实现了高速增长之后，没有从根本上解决上述问题。

从根本上看，东南亚金融危机是东南亚国家几十年高速发展中积累的种种结构性矛盾，在货币受到美元强劲升值和国际投机资本冲击后发生的一次大爆发。东南亚金融危机给有关国家经济造成了重大损失，也给我们带来了诸多有益的启示，如如何看待对外开放的效益，如何处理经济高速增长掩盖的矛盾与问题，如何保证国家金融安全等。

2. 美国金融危机


【相关视频】

1) 危机的发生与演变

2008 年发生的美国金融危机，被认为是继 1929—1933 年大危机以来最严重的一场金融危机。这场危机中首先出现问题的是美国的抵押贷款机构。美国房利美公司和房地美公司因次级抵押贷款危机的影响而陷入了困境，到 2008 年第三季度的亏损已经分别达到 290 亿美元和 253 亿美元。2008 年 9 月 7 日，美国政府宣布接管这两家公司。接着出现问题的是美国的投资银行。同年 9 月 14 日，美国第三大投资银行



美林公司因次级抵押贷款危机的影响陷入困境，不得不接受美国银行的收购。9 月 15 日，具有 158 年历史的美国第四大投资银行——雷曼兄弟正式宣布申请破产保护，引发全球震惊。9 月 16 日，美国股市在金融股带动下出现暴跌，道琼斯工业指数和标准普尔 500 指数分别下跌了 4.42%和 4.71%，为“9・11”事件以来美国的最大单日跌幅；隔夜美元银行间拆借利率由前一天的 3.11%迅速升至 6.44%，涨幅高达 107%。雷曼兄弟倒闭引发了多米诺骨牌效应，已遭受大规模损失的欧洲银行业一触即发，由个别涉及演变为全面告急。再接着，金融风潮从投资银行蔓延到保险公司、储蓄机构和商业银行。美国国际集团因受到次级抵押贷款危机的影响，到 2008 年第三季度的亏损达到 244 亿美元，不得不向美国联邦储备系统请求援助。9 月 16 日，美国联邦储备系统宣布向美国国际集团提供 850 亿美元紧急贷款。美国华盛顿互惠银行因受到次级抵押贷款危机的影响，到 2008 年第二季度损失达到 30 亿美元而陷入困境，9 月 25 日，美国联邦监管机构接管华盛顿互惠银行，并将其部分业务出售给摩根大通公司。11 月 23 日，美国政府宣布，在 10 月对花旗集团救援的基础上再追加 200 亿美元用于购买花旗集团优先股，并为花旗银行 3 060 亿美元与商业和住房抵押贷款有关的风险贷款提供担保。花旗集团在次级抵押贷款危机的影响下已经损失了 551 亿美元，其股票价格在 11 月 21 日暴跌近 20%，市场价值仅有 210 亿美元，不到 2006 年年底的 1/10。2008 年 1—12 月，美国多达 22 家地方银行破产。

在金融全球化背景下，美国金融危机迅速演化为全球金融动荡，亚洲、拉丁美洲等部分新兴市场国家也被卷入其中，欧洲主权债务危机也于次年被引爆，全球金融市场四面楚歌。美国金融危机影响深远，不仅波及美国的抵押贷款业、投资银行业、保险业、银行业，并在短期内重创了美国的实体经济，还引发了美国经济和世界经济的深度衰退。

2) 危机发生的主要原因

美国金融危机缘起次贷危机(subprime mortgage crisis)。下面首先分析次贷危机产生的原因，在此基础上再分析美国金融危机发生的原因。

美国次贷危机产生的原因主要有以下几个方面。

首先，不当的房地产政策和宽松的货币政策为危机埋下了伏笔。由于次级贷款对贷款条件的相对宽松，美国次级按揭贷款的门槛不断降低，刺激了房地产市场的较快发展。与此同时，美国宽松的货币政策起到了推波助澜作用，房价大涨和低利率环境下，借贷双方风险意识日趋薄弱，次级贷款在美国快速增长。同时，浮动利率房贷占比和各种优惠贷款比例不断提高，各种高风险放贷工具增速迅猛。这些措施都增加了金融业的系统风险。

其次，资产证券化和信用衍生化成为次贷危机的传导链。美国住房抵押贷款市场分为一级市场和二级市场，其资产证券化的过程是：信用等级不高的借款人向贷款机构申请贷款，贷款机构为降低风险，要求贷款人为其贷款购买保险；在一级市场上提供贷款的机构将同质贷款组成资产池打包在二级市场上向特殊机构出售；特殊机构再以资产池的未来现



金流为保证向投资者发行住房抵押贷款证券；为提高证券的信用等级，特殊机构采取措施为证券增级。金融衍生品发生裂变，价值链条愈拉愈长，终于在房地产按揭贷款环节发生断裂，引发了次贷危机。

再次，资本充足率低，杠杆率高。以雷曼兄弟为代表的投资银行自有资本太少，资本充足率低，为了筹借资金扩大业务，只能依赖债券市场和银行间同业拆借市场，通过发债满足中长期资金需求。次贷的最大风险在于，通过对冲基金的衍生品的杠杆操作使得风险敞口增大，在出现流动性紧缺的情况下通过债务链条传导而引起金融市场波动。

最后，金融监管缺失。这主要体现在以下几个方面：一是美国长期受新自由主义理念的影响，认为市场有其模式和规律，不应去过度干预，应依靠市场自动调节。二是监管力度上的减弱。三是对证券公司的净资本和杠杆率控制不足。四是各种金融部门、各类金融产品的监管标准不统一，监管体系机构太多，权限互有重叠，存在很多监管盲点。此外，信息披露不充分，投资银行和证券公司在交易方面信息不透明，存在很大风险，导致监管方面的失败。

美国金融危机发生的深层次原因主要有以下几个方面。

一是经济过度虚拟化和自由化，偏离了实体经济。美国金融危机是经济过度虚拟化和自由化后果的集中反映。脱离了实体经济，虚拟经济的过度发展往往最终会催生泡沫经济。泡沫经济寓于金融投机，造成社会经济的虚假繁荣，最后必定破灭，导致社会震荡，甚至经济崩溃。当美国居民债台高筑难以支撑房市泡沫的时候，房市调整就在所难免。一旦这些按揭贷款被清收，最终将造成信贷损失，发生次贷危机并引发金融危机。

二是美国经济基本面出现了问题。20 世纪末到 21 世纪初，美国经济增长开始放缓，政府采取了单边控制总需求的办法，使得原有的供给缺口不断扩大，物价持续上升，就业形势出现逆转，居民收入和购买力下降。一方面，美国在实体经济虚拟化、虚拟经济泡沫化的过程中，依靠政策刺激取得了不堪重负的增长；另一方面，美国把巨额的历史欠账通过美元的储备货币地位和资本市场的价值传导机制分摊到全世界。这增加了美国经济的依赖性，动摇了美国经济和美元的地位以及人们对它们的信心。

三是美国居民储蓄率低，超前的消费模式难以为继。长期以来，美国人低储蓄，高消费，而且借钱消费。居民储蓄率低、超前消费的模式导致了美国长期的外贸逆差和经常账户逆差。这种模式造成了美国经济的脆弱性和不可持续性，并在深层次上引发了美国次贷危机和金融危机的发生。

6.3.2　国际债务危机

债务危机(debt crisis)是指在一国政府债务负担超过了自身的清偿能力，造成无力还债或必须延期还债的现象。国际债务危机(international debt crisis)则是指一系列国家因无力偿还到期外债而导致其债信严重下降，以至影响全球金融体系和世界经济稳定的现象。

随着经济全球化的深入发展，资本的全球流动和跨国配置愈加频繁。无论是发达国家还是发展中国家，充分利用外国资本来促进本国经济发展成为大势所趋。然而，负债经济是一把“双刃剑”，既可能拉动本国经济繁荣发展，也可能引发债务危机而影响世界经济发展。20 世纪 80 年代发展中国家的债务危机和近年来欧洲发达国家的债务危机，就是两场严重而典型的国际债务危机。

1. 发展中国家债务危机

1) 债务危机的发生

20 世纪 80 年代发展中国家的债务危机是一场席卷拉美、东亚和东欧各主要发展中国家的世界性债务危机。1982 年 8 月，墨西哥政府宣布暂时无法偿还其到期的外债本息，随后阿根廷、巴西、秘鲁、智利、乌拉圭、菲律宾等众多国家出现了严重的债务清偿困难，纷纷要求延期支付或进行债务重组，由此引发了震惊世界的国际债务危机①。

负债率一般是指未偿还的外债余额占国内生产总值的比重，它是衡量一国外债承受能力的重要指标，其正常值应低于 10%。表 6-2 显示了 1980—1989 年整个发展中国家及相关地区的发展中国家的负债率状况。不难看出，20 世纪 80 年代的 10 年间，非洲、欧洲和拉美地区的发展中国家的债务负担一直居高不下，负债率远超安全线；亚洲地区的发展中国家的负债率虽然相对要低，但也都超过了正常值。

表 6-2　1980—1989 年发展中国家的负债率

年份 地区	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
整体	24.4%	27.8%	31.0%	32.9%	33.9%	35.6%	37.8%	37.5%	34.7%	31.9%
非洲	28.3%	31.4%	34.9%	37.6%	41.3%	45.6%	48.6%	48.3%	47.6%	49.7%
亚洲	17.2%	18.6%	21.9%	23.1%	24.0%	26.4%	29.5%	28.3%	26.1%	22.3%
欧洲	29.1%	34.2%	32.8%	34.3%	36.3%	40.3%	41.0%	44.8%	42.4%	40.4%
拉美	34.5%	39.8%	43.0%	46.8%	46.4%	45.4%	44.1%	43.7%	38.7%	36.7%

资料来源：国际货币基金组织报告《World Economic OutLook》有关各期。此处转引自（美）杰弗里 • 萨克斯、费利普 • 拉雷恩. 全球视角的宏观经济学[M]. 费方域译. 上海：上海三联书店，上海人民出版社，2004：599.

2) 债务危机发生的原因

发展中国家债务危机的发生既有外部宏观环境的原因，也有国内经济政策方面的原因。

就外部宏观环境方面的原因来说，一是石油价格的上涨。石油价格上涨是造成发展中国家债务危机的最为直接的原因。数据统计表明，从 1973 年 10 月到 1981 年 10 月，世界石油价格上涨约 11 倍。石油出口国因此获得了大量的石油美元，其大部分存入了欧洲的商业银行，商业银行则将其贷给了非产油发展中国家。二是国际商业银行对非产油发展中国家贷款盲目性的增加。大量石油美元进入国际商业银行，导致国际金融市场资金空前充裕，国际商业银行急于将手中的巨款借贷出去，为了追求利润和市场，忽视了受贷国的偿还能力，没有严格按照国际货币基金组织的条件性来提供贷款。其结果导致巴西、阿根廷、墨西哥等接受贷款的发展中国家积累了外债，却未能改善自己的经济结构，改善经常项目的赤字，由此不得不借新债还旧债。三是国际金融市场利率的陡升。20 世纪 70 年代国际金融市场资金的空前充裕导致了市场的低利率，然而到了 80 年代初期，以美国为首的发达国

① 世界银行公布的债务问题最为严重的 17 个国家分别是阿根廷、玻利维亚、巴西、智利、哥伦比亚、哥斯达黎加、科特迪瓦、厄瓜多尔、牙买加、墨西哥、摩洛哥、尼日利亚、秘鲁、菲律宾、乌拉圭、委内瑞拉、南斯拉夫。这 17 个重债国的债务约占发展中国家全部债务的 40%。



家的反通胀政策的实施，引发了国际金融市场利率的迅速上升。拉美国家的实际利率从 1980 年的-5.8%，上升到 1982 年的 27.5%。由于债务国多数借款是浮动利率，市场利率的迅速上升导致这些国家的还本付息额急剧上升，如 1980—1981 年整个拉美国家的利息偿还达到了出口值的 28%[①]。四是发展中国家债务国贸易条件的恶化。在石油价格上涨和国际金融市场利率上涨的同时，原材料价格却下跌，导致诸多依赖原材料出口创汇的发展中国家的贸易条件持续恶化，还款能力进一步下降。

就国内经济政策方面的原因看，一是非产油发展中国家盲目的国内扩张性政策。石油价格的上涨导致非产油发展中国家的国际收支出现了严重逆差，但这些国家并没有及时采取经济调整措施，而是大举借外债进行赤字融资。然而这些国家所借的大部分外债未能投资于高回报率的生产项目，而是用作扩张财政支出的来源，或用于基础性建设资金与服务型公共工程建设，未能形成应有的外债清偿能力。国内大规模投资的扩张加剧了外债负担。二是贸易体制的封闭。发展中国家特别是拉美国家长期以来奉行“进口替代”战略，外贸体系较为封闭，未能形成良好的出口创汇来源以支付巨额外债。三是发展中国家特别是拉美国家的汇率政策存在严重失误，汇率扭曲，本币高估，进一步阻碍了出口的增长，并抑制了资本向本国出口部门的投资。内外因素的相互作用导致了发展中国家债务危机的爆发。

3) 债务危机的影响

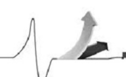
20 世纪 80 年代的这场债务危机不仅危及了发展中国家本身的经济发展，导致了许多国家“失去十年”局面的出现，而且波及了整个世界经济和金融体系。

就债务国来说，大部分发生危机的发展中国家特别是拉美发展中国家，因这场国际债务危机的袭击经济崩溃，经济长期增长的基础遭到破坏，国内投资萎缩，失业率上升，通货膨胀率居高不下。国外贷款的终止导致国内利率上涨，压制了国内投资支出的规模，并迫使债务国不得不求助于货币发行，导致国家陷入长期的通货膨胀之中。

就整个国际金融体系来说，这场国际债务危机导致国际商业银行业陷入了空前的资金危机，并危及了国际金融业乃至整个国际金融体系的稳定。20 世纪 70 年代，国际商业银行和发展中国家形成了主要的借贷款关系，债务危机的发生使得发展中国家无力偿贷，导致国际商业银行的坏账大幅增加，风险增大。1986 年，美国的 18 家大银行因发展中债务国延期还债造成坏账约 600 亿美元。许多国际商业银行因无法以自有资本和储备应付储户兑现而面临破产危险，从而严重威胁到了整个国际金融体系的稳定。据统计，1981—1986 年，美国商业银行平均每年倒闭 100 多家，大大高于其 20 世纪 50—70 年代的年度平均水平。

国际债务危机对国际贸易和国际生产也造成了不容忽视的负面影响。发展中国家因债务危机而债台高筑，不得不抑制需求，压缩进口，使国际贸易的扩大受到限制。1975 年，发展中国家的借款中有 50%可用于支付进口费用；1980 年，这一指标下降到了 22%。1981—1986 年主要负债国削减进口额达到了 720 亿美元。发展中国家因债务危机无力扩大投资与生产，导致发达国家因不能按期收回贷款，生产能力的扩大也受到严重限制。由于发展中国家经济增速下降和进口萎缩，西方国家的就业机会减少了大约 800 万个，其中美

① 参见庄起善. 世界经济新论[M]. 上海：复旦大学出版社，2006: 234-235.



国减少了大约 100 万个[①]。

2. 欧洲债务危机

1) 欧洲债务危机的发生

欧洲债务危机是指 2009 年以来主要发生在欧洲国家并影响世界各国的国际债务危机。2009 年 12 月，希腊财政部长宣布，希腊 2009 年财政赤字对国内生产总值之比将为 13.7%，而非之前预测的 6%，财政赤字和公共债务问题的曝光引发了国际金融市场的恐慌。2009 年 12 月 8 日，惠誉将希腊信贷评级由“A－”下调至“BBB＋”，前景展望为负面；2009 年 12 月 16 日，标准普尔将希腊的长期主权信用评级由“A－”下调为“BBB＋”；2009 年 12 月 22 日，穆迪将希腊主权评级从 A1 下调到 A2，评级展望为负面。伴随着国际信用评级机构纷纷下调其信用评级，希腊的主权债务危机全面爆发。2010 年上半年，希腊债务危机持续恶化，并向欧元区其他国家蔓延。葡萄牙、西班牙、爱尔兰、意大利等国接连爆出财政问题，德国与法国等欧元区主要国家也受拖累。美国评级机构连连下调上述国家的主权信用评级。2010 年 4 月 26 日，标准普尔将希腊主权信用评级从“BBB＋”进一步降至“BB＋”，将葡萄牙信用评级连降两级至“A－”。国际市场对欧元信心大降，欧元兑美元一路下跌，欧洲主要股指连续下挫，整个欧洲被债务危机阴霾所笼罩。

【相关视频】

自 2010 年上半年以来，欧洲中央银行、国际货币基金组织等一直致力于为希腊债务危机寻求解决办法，但分歧不断。因为，欧元区成员国担心，无条件救助希腊可能助长欧元区内部“挥霍无度”，并引发本国纳税人不满。同时，欧元区内部协调机制运作不畅，致使救助希腊的计划迟迟不能出台，导致危机持续恶化，直至 2010 年 5 月 2 日，欧盟与国际货币基金组织才联手推出 3 年内向希腊提供总额为 1 100 亿欧元的救助计划。为制止希腊债务危机进一步蔓延，造成多米诺骨牌效应，欧元区 16 国政府首脑于 2010 年 5 月 8 日召开特别峰会，正式批准救助希腊的 1 100 亿欧元方案，同时要求创建针对欧元区任何陷入困境国家的紧急基金，表示将“不惜一切代价”保卫欧元，一场史无前例的“欧元保卫战”由此打响。

虽然欧盟和国际社会采取了空前的救援措施，但国际市场依然担忧希腊债务危机向全欧扩散，原因在于希腊债务危机只是欧洲债务的冰山一角。首先，欧元区国家均无财政盈余且债台高筑。据欧盟统计局统计，2009 年欧元区整体财政赤字和政府债务占国内生产总值的比例均超《稳定与增长公约》规定的上限，而且经济同比下跌 4.1%，失业率上升至 9.4%。经合组织预测，2010 年欧元区财政赤字增至 6.6%，政府债务升到 84%，失业率达 10.1%，国内生产总值增长率则低于 1%。关键是，不仅小国希腊、葡萄牙、爱尔兰等国财政赤字与政府债务严重超标，西班牙、意大利、德国、法国(四



① 参见王小琪. 发展中国家债务危机的本质、成因以及对世界经济的影响[J]. 贵州财经学院学报，1991(4): 62.



国国内生产总值占欧元区的 76.8%)等大国的两项指标均超警戒线，尤其是西班牙与意大利，已被列入债务危机的黑名单国家内。2009 年，意大利财政赤字为 5.3%，但政府债务占国内生产总值的比例高达 118.6%，2011 年增到 135%，债务风险明显上升。西班牙债务危机被引爆，成为继希腊后的第二个危机国家。2009 年，西班牙财政赤字高达 11.2%，为欧元区第二高赤字国，失业率达到 18%，居欧元区最高。西班牙左翼少数派政府为预防危机发生，大力推进劳工改革并收紧银根，由此得罪了传统盟友工会，并被其他党派孤立，政府陷入倒台危机，西班牙又遭评级机构降级，经济濒临崩溃边缘，政局相当不稳。其次，欧洲小国债务危机引发市场大幅震荡。2010 年 6 月初，欧洲上演了一幕节外生枝的惊恐场面，一向很少被人关注的匈牙利经济，更迭后的新政府夸张性自曝“家丑”，声称发现上届政府伪造的部分经济数据，财政状况远比先前预计的糟糕，在金融市场掀起巨大风波。欧美股市再次大幅下挫，欧元兑美元汇率跌破 1.20∶1 关口，创四年来新低，欧洲主权信用违约掉期(CDS)报价大幅上扬，融资成本进一步提高。一个小国债务问题引发市场如此惊恐，缘由主要是遭华尔街金融风暴袭击后的世界经济异常脆弱，市场犹如惊弓之鸟，承受风险能力明显减弱，对任何风吹草动都会做出过度反应。再次，英国是欧洲的一枚隐形债务炸弹。英国的财政赤字问题非常严重。经合组织统计，2009 年英国财政赤字达 11.3%，2010 年升到 11.5%，高于欧元区平均水平，远超过 3%的警戒线。同时，英国的政府债务占国内生产总值的比例已超 60%的警戒线。2010 年 7 月 13 日，英国国家统计局公布，英国国债达 4 万亿英镑，比该机构之前的说法高 4 倍，比独立分析人士评估的高 2 倍；平均每位英国人背负 6.5 万英镑债务，每个家庭需工作 5 年才能付清。最后，欧洲内部各国的债权债务链错综复杂。欧洲国家间的债务与债权链相当紧密，单一国家的债务违约会迅速扩散成系统性风险。据国际清算银行统计，希腊的债权人以欧洲国家为多，其中法国、瑞士、德国、葡萄牙分别持有 750 亿欧元、640 亿欧元、430 亿欧元和 100 亿欧元；西班牙的债权人是德国、法国、英国，分别持有 2 360 亿欧元、2 220 亿欧元和 1 140 亿欧元；而西班牙则持有葡萄牙 860 亿欧元的债权。一旦欧洲债务链上任何环节出问题，均可引发大范围系统性违约风险。加之，债务危机具有极强的传染性，即使财政状况相对稳健的德国、法国也会被卷入其中。因此，希腊一国的债务违约不可避免地会造成整个欧洲国家金融的动荡，并引爆席卷整个欧洲的国际债务危机。

2) 欧洲债务危机发生的原因

欧洲债务危机发生的原因是多方面的，主要原因集中在以下几点：

第一，国际金融危机的牵连。始于 2008 年的国际金融危机是欧洲债务危机发生的主要导火索。一般情况下，在一国经济繁荣时期，私人借贷即债务相对较高，而在危机时期或危机之后，由于经济下滑，财政收入减少，以及抗衰退增加支出，政府财政状况会恶化，主权债务会增加。始于 2008 年的国际金融危机的源头是美国次贷危机，其引发的华尔街金融风暴波及全球金融市场，导致世界经济全面衰退，结果也点燃了希腊等欧洲国家已经暗藏多年的主权债务风险。具体来说，一方面，金融危机使 2009 年欧元区的国内生产总值增速大幅下降了 4.1%，降幅在过去 60 年中最为严重。经济衰退使欧洲各国政府税收减少，财政收支状况恶化；另一方面，为应对金融危机与经济衰退，欧洲各国政府不得不采取财政刺激政策，扩大财政支出又使政府财政赤字增加，由此加大财政收支缺口。事实上，自 2004 年以来，欧盟部分国家已经突破了《稳定与增长公约》所规定的财政赤字不得超过国



内生产总值的 3%和政府债务不得超过国内生产总值的 60%标准。其中，2007 年希腊的财政赤字为 3.9%，政府债务占国内生产总值的比例高达 104%，均大大超过《稳定与增长公约》规定的上限。国际金融危机进一步加剧欧洲各国的财政与债务状况。据统计，2009 年，欧元区的平均财政赤字占国内生产总值的 6.3%，公共债务占国内生产总值的 78.7%，尤其是“笨猪四国”(PIGS 国家，即葡萄牙、意大利、希腊和西班牙)的财政赤字分别占国内生产总值的 13.6%、12.5%、8%和 5.3%，政府债务分别占国内生产总值的 113%、66%、77%和 119%。希腊等欧洲其财政赤字与主权债务规模的上升，招致国际评级机构对其信用评级大幅下调，进而引发金融市场的信心危机，使各国的融资成本上升，融资难度加大，最终导致了债务危机的爆发。

第二，欧洲经济与货币联盟存在着严重的体制性缺陷。欧洲经济与货币联盟存在的体制性缺陷，即货币政策和财政政策的“二元性”是导致欧洲债务危机发生的根本性原因。基于各国的政治意愿，欧元区在成立之初只统一了货币政策，而未统一各国的财政政策，财政大权依然被视为各国的经济主权。这种二元结构的主要缺陷主要表现在两个方面：一是从事前预防来看，这种二元结构无法对欧元区成员国财政状况进行有效监督和及时纠正，造成成员国财政纪律松懈。分散的财政政策和统一的货币政策使各国在面对危机冲击时，过多依赖财政政策，并且有扩大财政赤字的内在倾向。事实上，欧盟对此缺陷设有防火墙，即《稳定与增长公约》规定的成员国财政赤字不得超过国内生产总值的 3%，否则将被惩罚。然而到 2005 年年初，欧盟同意其成员国财政赤字可“暂时”超过 3%，这为而后突破防火墙埋下了伏笔。二是从事后应对看，二元结构充分暴露出欧元区危机处理能力的不足。为便于实行统一的货币政策，单一货币区成员国即便不能统一财政，也应在财政上保持步调一致。针对欧元区财政“短板”的缺陷，欧盟《稳定与增长公约》的规定应该成为成员国必须遵守的财政纪律。但事实证明，公约的执行力相当有限。由于在制定和实施财政政策时缺乏协调机制，债务危机爆发后，欧洲各国在救助过程中争吵不休，各自为政，致使危机进一步扩散。货币政策与财政政策的“二元性”相当于欧元区各成员国的货币政策“一条腿”被绑在一起，而财政政策“另一条腿”则自行其是，最后造成“一条腿走路”的困境，导致欧洲各国公共支出过度膨胀，财政赤字大幅上升，进而出现债务的累积和主权信用危机的发生。

第三，欧盟经济结构性矛盾的累积构成了欧洲债务危机的重要诱因。进入 21 世纪，欧盟成员由 15 国增加到 28 国，欧元区由 11 国扩大到 17 国，成员之间的经济发展水平的差距大幅拉大。德国、荷兰等西欧国家与希腊、西班牙等南欧国家之间出现了经常项目的严重失衡。德国、荷兰等具有很强的出口竞争优势，长期拥有经常项目顺差，2009 年顺差余额达到国内生产总值的 5%。而希腊、西班牙等南欧国家因劳动生产率相对低下，出口竞争力较弱，出现了巨额经常项目逆差。结果是欧元区自身出现内外发展失衡问题，货币政策的调整难度加大。其次，虽然希腊等南欧国家经济发展水平比西欧国家低，但自加入欧元区以来，迫于政党与工会的压力，福利制度方面都极力向德国、荷兰等西欧富国看齐，在税收与财政不允许情况下，过度提高了公务员工资和退休养老金等福利待遇。加之人口老龄化的加速，使希腊等南欧国家在与亚洲等新兴市场的低成本竞争中更处劣势。最后，经济全球化进程的加快，以及欧元的持续升值，使南欧国家以往具有的传统产业的竞争优势丧失殆尽。加之欧元区实施统一货币政策，各国在面临内外失衡时无法通过货币政策来提



高出口竞争优势，只能采取财政刺激政策维持国内经济增长。在经济扩张期间，经济持续增长会增加政府税收，财政支出可通过增加税收来弥补。但当金融危机爆发时，经济衰退、税收减少，希腊等欧洲各国的财政赤字骤然恶化，成为这些国家主权债务危机的引爆器。

第四，国际游资的恶意炒作对欧洲债务危机的发生和蔓延起了推波助澜的作用。2001 年希腊加入欧元区时，为达到《马斯特里赫特条约》的要求，希腊政府通过与美国投资银行高盛集团签订了一系列金融衍生品协议，将财政赤字降到了 1.5%。2009 年希腊财长宣布 2009 年的财政赤字对国内生产总值之比远超之前的预测，更为严重的是，以各种造假手段让债务维持在规定水平之下的国家不只希腊一家，还有葡萄牙、意大利、西班牙，甚至德国。之前对财政赤字恶化情况的隐瞒，为 2009 年后欧洲债务危机的爆发埋下了祸根。而在债务危机爆发后，高盛集团等国际投资银行又大肆做空欧元，导致全球市场一片恐慌，美欧股市连连下挫，欧元大幅贬值。在对冲基金等国际游资的推波助澜下，希腊等债务危机国家的融资成本飙升，使其无法用举借新债来偿还到期债务，由此助长了欧洲债务危机的爆发并加速了危机的蔓延。

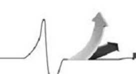
3) 欧债危机的影响

始于 2009 年至今依然未能从根本上解决的欧洲债务危机，不仅危及了欧洲债务国自身的金融体系和经济发展，也引发了整个世界经济和全球金融体系的动荡。

第一，引发了全球金融市场的剧烈动荡。欧洲债务危机是美国金融危机后国际金融体系稳定的重大威胁。欧洲债务危机的最大冲击波首先体现在金融领域，它严重影响了欧洲的银行业。在欧债危机持续期间，世界各大信用评级机构将欧洲各大银行的信用评级不断下调，加剧了国际市场对欧洲银行业的担忧，致使欧洲银行发债融资几乎陷入停顿。其次，欧洲债务危机引发全球金融市场的剧烈震荡。受欧洲债务危机的影响，2010 年以来的国际金融市场再次动荡不已。各种金融资产价格大幅波动，全球股市连连下挫，道琼斯指数曾日跌千点，数次跌破万点大关；国际汇市加剧波动，欧元持续走贬，兑美元一跌再跌。此外，欧洲债务危机使欧美银行遭受重大损失。据统计，英国、德国、美国等国银行分别持有的西班牙债务是希腊债务的 7 倍、5 倍和 3 倍，美国银行共持有“笨猪四国”的美元债务达 1 900 亿，金融机构为避险再次收紧贷款，导致了全球信贷的再次紧缩。

第二，导致了欧盟内部矛盾的加深。欧元区成立时，部分成员国并未满足经济趋同标准，是在政治推动下“匆忙上马”的。欧洲债务危机使各国分化愈加严重，“统一货币、不同财政”的经济模式运行难度加大。为应对债务危机而采取的财政紧缩措施，会导致一些欧洲国家出现更严重的经济下滑和通货紧缩风险。由于工资和福利水平的相对刚性，加入欧元区时资质不佳的国家可能会出现新的社会和政治局势变化。如果希腊政府迫于民众压力，最终无法执行过于严格的紧缩计划而要求对债务进行重新安排，甚至被迫退出欧元区，欧元体系将受重大冲击，并产生全球性负面影响。此外，欧洲债务危机使南北欧国家之间矛盾加深，社会与政治风险上升，欧元地位受损，欧盟扩大的步伐被迫减缓。

第三，拖累了世界经济的复苏进程。首次，欧洲债务危机的发生为脆弱复苏中的世界经济平添了诸多的不确定性，再次打压了世界各国投资与消费的信心。在巨额救援机制背后，从危机中的希腊、葡萄牙和西班牙，到大国德国、法国和英国等，均开始紧缩财政。然而，欧洲是本次世界经济复苏中最薄弱的地区，不少国家经济尚未复苏，迫于债务危机，各国不得不提前收紧银根，加之欧元主导利率已处于历史低位，货币政策几无下调空间，



其他复苏动力亦无处可寻，财政紧缩使欧洲经济一再陷入衰退。其次，欧洲债务危机通过信心、金融、贸易、资本等渠道对全球经济产生了负面影响。欧洲债务危机使各国宏观经济决策的难度明显加大，客观上促使各国退出政策推迟，使未来通货膨胀风险上升。众所周知，欧盟是世界上最重要的贸易集团，是美国、中国等国家的第一大贸易伙伴。欧洲债务危机造成欧盟需求萎缩，贸易保护主义倾向抬头，给贸易伙伴国经济增长带来了严重的负面影响，拖累了世界经济的复苏进程。

第四，加速了新兴市场债权风险的上升。欧洲银行体系是此次债务危机的重灾区。欧洲债务危机使欧洲相关银行蒙受了巨大损失，各大银行为提高核心资本充足率，被迫在全球范围内实行业务收缩，导致资金回流欧洲。根据国际清算银行的统计，欧洲银行投入新兴经济体的资金高达 3.4 万亿美元，其中 1.3 万亿流入了东欧国家。中东欧国家及亚洲部分新兴经济体经济发展高度依赖欧元区国家银行的注资。一旦发生欧元区国家资金回流，将导致这些国家本币贬值，通货膨胀压力加大，投资锐减，实体经济衰退。欧洲债务危机导致的欧洲资金回流对世界经济产生了严重的消极影响。此外，与历次债务危机不同，此次全球主权债务风险主要来自发达国家，可能的受损方则为新兴市场，尤以持有大量美元资产的东亚为重。风险不仅来自债务国偿债能力减弱，更因其偿债意愿的下降。因为西方国家货币为硬通货，只要其中央银行增发钞票，使债务货币化，并借助通货膨胀，即可稀释债务。新兴市场的债权人则面临两大风险：一是不能“印钞”的欧元区国家的债务违约风险的存在；二是可以“印钞”的美英等国潜在的“纸币”风险，即通过大量发行货币制造通货膨胀使债务缩水。欧洲债务危机的爆发，给中国等新兴经济体外汇储备的保值增值提出了严峻的挑战[①]。



复习思考题

一、名词解释

国际货币体系　国际储备资产　国际金本位制　布雷顿森林体系　特里芬难题　特别提款权　金融国际化　金融监管　新兴经济体　东南亚金融危机　美国金融危机　债务危机　欧洲债务危机

二、问答题



1．国际货币体系主要包括哪些内容？
2．比较国际金本位制、布雷顿森林体系和牙买加体系的不同之处。
3．20 世纪 80 年代以来推动金融国际化迅猛发展的因素有哪些？
4．金融国际化的主要内容包括哪些方面？
5．金融国际化对世界经济有哪些影响？
6．分析东南亚金融危机和美国金融危机发生的原因。

① 参见陈凤英，张茂荣. 欧洲债务危机来龙去脉[J]. 领导文萃，2010(22).



7．20 世纪 80 年代发展中国家债务危机发生的原因有哪些？

8．分析欧洲债务危机发生的原因与影响。

延 伸 阅 读

[1] 禹钟华，祁洞之. 国际货币体系演化的内在逻辑与历史背景——兼论国际货币体系与资本全球化[J]. 国际金融研究，2012(9).

[2] 王子昌．金融国际化对国际关系的影响[J]．世界经济与政治，1999(4).

[3] 赵志君，张文中．欧美债务危机与国际货币金融体系[J]．宏观经济研究，2012(5).

[4] [美]卡门 • 莱因哈特，肯尼斯 • 罗格夫．这次不一样：八百年金融危机史[M]．綦相，刘晓锋，刘丽娜译. 北京：机械工业出版社，2012．

[5] [美]约翰 • 莫尔丁，[英]乔纳森 • 泰珀. 终局：看懂全球债务危机[M]. 章爱民译. 北京：机械工业出版社，2013．

第7章

全球生产体系

国际分工是世界各国经济的基本联系，国际生产体系是世界经济体系的重要内容，一体化的全球生产体系构成了经济全球化的核心。国际分工经历从萌芽、形成、扩展到深化的历史进程，战后国际直接投资和跨国公司的发展推动了一体化的全球生产体系的发展。本章主要阐述全球生产体系，在分析国际分工发展的基础上，重点介绍国际直接投资和跨国公司及其推动的全球生产的一体化。

7.1　国际分工及其发展规律

国际分工实际上就是世界各国在产业和产品生产上的专业化，国际分工发展到一定程度就会形成国际生产体系乃至全球生产体系。

具体来说，国际分工(international division of labor)是指国与国之间在广义生产中所形成的产业分工与产品生产过程的分工，是超越国界的国民生产之间的分工。国际分工产生于各国在自身的自然资源和社会条件两方面的发展中所形成的比较优势和经济制度，这是国际交换的基础和产生的原因，是国际分工的起点。一旦国际交换发生，使国际分工不断扩大，推动国际分工的深化和变动，对形成特定的国际分工格局具有重大影响。如果把国际分工看作一定的世界范围的生产关系，决定这一关系的无疑是世界范围的生产力。生产力的发展从根本上决定了国际分工的发展。通过国际分工，各国能够利用各自的比较优势，优化资源配置，推动规模经济发展，从而会提高各国乃至全球的社会生产力。



7.1.1　国际分工的发展演进

1. 萌芽阶段的国际分工

15 世纪末到 18 世纪前期，国际分工处于形成前的萌芽时期。伴随着 15 世纪末期的“地理大发现”和 16—17 世纪手工业向工场手工业的过渡，欧洲许多国家先后推行了对外殖民政策，促进了这一时期国际分工的发展。但在这一时期，联系国际分工的世界市场尚未形成，整个世界的分工体系也未形成，此时的国际分工只是国际分工的萌芽，并不是真正意义上的国际分工。

这一阶段的国际分工具有以下特点。一是进行国际交换的产品是建立在各国的自然条件基础上的。与欧洲国家进行贸易的亚非拉落后国家，其出口的产品主要是基于自然条件生产的欧洲国家不能生产的手工劳动的农产品，如香料、茶叶等，以英国为首的欧洲国家也还没有发生产业革命，出口的主要是手工业产品。二是国际交易的发生带有偶然性。各国生产的产品主要是满足本国人民需要，而不是为了交换。这一阶段产品的国际交换是一种偶然的现象，国际贸易还不是本国生产和再生产的必要环节。三是国际分工带有明显的殖民性、掠夺性的特点。西欧国家推行殖民化，通过使用其先进武器，在亚非拉地区进行掠夺，促进了当时宗主国和殖民地之间的国际分工。这种国际分工在很大程度上不是建立在市场机制基础上，而是建立在武力强制基础上。

2. 形成阶段的国际分工

18 世纪 60 年代到 19 世纪中叶，是国际分工的形成时期。18 世纪 60 年代，英国爆发了第一次科技革命，以蒸汽机的发明和应用为主要标志的第一次科技革命使人类从手工业时代迈入机器大工业时代，在使生产力与生产规模发生质的飞跃的同时，也为国际分工的形成奠定了坚实的物质基础。机器大工业的发展，一方面使工业产品在本国国内不能获得足够的市场，需要海外市场为其销售产品；另一方面使本国的原料生产不能满足大工业发展的需求，需要大规模的海外廉价原材料的投入。国际商品销售市场和国际原料市场的需求，推动了国际分工的必然发生。国际分工进入形成阶段。

这一阶段的国际分工具有以下特点。一是国际分工形成的基础是机器大工业。如上所述，正是机器大工业的发展，才为真正的国际分工奠定了物质基础。二是国际分工主要是世界工业生产与世界农业生产的分工。与之前的国际交易带有偶然性不同，这一时期的国际分工成为相关国家特别是机器大工业国家生产和再生产的必要环节。在这一时期，参与国际分工的国家被分成了两类，一类是经济科技发达的欧美先进国家，另一类是经济科技低下的亚非拉落后国家，前者主要生产工业制成品并出口，后者则主要生产农矿原料初级产品并出口，由此形成了世界工业与世界农业的分工。三是国际分工是以英国为中心形成的。由于第一次产业革命首先是在英国开始并完成的，使得英国的生产力水平与工业品的竞争力在当时都高于其他国家，从而将其国内农业和工业的分工推向了世界范围，并形成了以英国为中心的世界工业与世界农业的分工。

3. 发展阶段的国际分工

19 世纪 70 年代到 20 世纪前半叶，是国际分工的发展时期。19 世纪 70 年代，欧美资



本主义国家爆发了第二次科技革命，以发电机和电动机的发明和应用为主要标志的第二次科技革命使人类从棉纺工业时代迈入了钢铁工业时代。第二次科技革命把人类社会生产力推向新阶段的同时，也把国际分工推向了一个新的发展阶段。国际分工进入发展阶段。

这一阶段的国际分工具有以下特点。一是“工业欧美、原料亚非拉”的国际分工格局进一步强化。电力、铁路、化工等重工业在先进国家的发展，推动了重工业与原料工业、资本密集型制造业与原料采掘业、一般加工业的国际分工，从而进一步推动了工业化国家与殖民地落后国家之间分工的深化，使得“工业欧美、原料亚非拉”的国际分工体系进一步强化。二是工业国家的资本输出扩展了国际分工。这一时期，资本主义垄断取代了自由竞争，资本大规模集中，由此造成工业化国家内部有利可图的投资机会开始衰竭，“过剩资本”出现，从而推动了资本主义国家加大了资本对外输出，在全世界范围内争夺原料供应基地、资本投资场所和产品销售市场。资本输出一方面促进了商品输出，另一方面也把本国的产业延伸到国外，推动了受资国某些产业的发展，从而扩展了国际分工。三是在产业间分工的基础上，出现了一定程度上的工业内部分工。伴随着第二次科技革命的发展，工业化国家在工业发展方面开始有所侧重，由此形成了不同国家在不同工业生产上的比较优势。例如，德国的化学工业、美国的汽车工业、瑞士的食品加工业、芬兰的木材加工业、挪威的铝业生产等在这一阶段各具优势，这使得工业化国家在与殖民地国家分工发展的基础上，也加强了这些国家之间的工业内部的分工与贸易。

4. 深化阶段的国际分工

从 20 世纪 40 年代末 50 年代初开始，国际分工步入深化时期。20 世纪 40 年代末 50 年代初，第三次科技革命发生，并在随后导致了一系列新兴工业部门的诞生，如高分子合成工业、原子能工业、电子工业、宇航工业等，从而对国际分工的深化产生了广泛的影响。

这一阶段的国际分工具有以下特点。一是从世界分工体系来看，伴随着发达国家新兴产业的不断涌现，其传统产业开始大规模向发展中国家或地区转移，其结果使一大批发展中国家或地区加入世界工业生产的分工中来。世界分工体系的整体性表现开始从之前的世界工业与世界农业分工转变为世界工业生产的国际分工。二是从产业层次看，越来越多的国际分工和贸易发生在发达国家之间，这些国家经济发展水平相近，有着较为相似的技术和要素禀赋条件，发生在这些国家之间的分工是以工业制成品为主，大部分发生在机械、运输设备等产业的内部。产业内分工导致了产业内贸易的发生。三是从产品层次看，科技革命使现代化产品日益复杂，众多产品不再由一个国家单独设计和生产，在产品的零部件和工艺上进行国际分工与合作，产品内分工开始大规模发展。

7.1.2 国际分工的类型

根据不同的标准划分国际分工的类型，有助于更为深刻地把握国际分工的内涵及其发展进程。

1. 按照分工深度划分的国际分工类型

按照国家之间分工的深入程度，国际分工可以分为产业间分工、产业内分工与产品内分工等类型。



1) 产业间分工

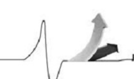
产业间分工(inter-industry specialization)是指不同产业部门之间的国际专业化。“二战”前，国际分工基本上属于产业间分工，其主要表现为亚非拉等落后国家专门生产农矿初级原料产品，而欧美工业化国家则专门进行工业制成品的生产。这种产业间分工，工业化国家主要凭借其技术和资本优势，落后国家则主要依靠其自然条件。此外，产业间分工还表现为不同国家在不同要素密集度工业制成品之间的分工。根据要素禀赋理论，一国出口密集使用其丰富要素的商品，进口密集使用其稀缺要素的商品，劳动相对丰富的国家会专业化生产和出口劳动密集型工业产品，资本或技术相对丰富的国家会专业化生产和出口资本密集型或技术密集型工业产品。“二战”后乃至当前发达国家和发展中国家之间开展的工业产品间的国际分工主要属于后者。

2) 产业内分工

产业内分工(intra-industry specialization)是指相同生产部门内部各国生产不同类型的产品的国际分工。“二战”后第三次科学技术革命的发生对当代国际分工产生了深刻的影响，使国际分工的形式和趋向发生了很大的变化，突出地表现在使国际分工的形式从过去的产业间分工向产业内分工发展。这主要是由于科技进步使同一产业内的产品日趋多样化，品种、规格、型号等存在差异的产品不断增加。产业内分工能够产生规模经济效应，这不仅会提高生产厂商的产量，降低其生产成本，增加产品的种类，也使得消费者有了更多的消费选择，并且可以以更低的价格购买消费品，从而带来了更大程度的满足。

3) 产品内分工

产品内分工(intra-product specialization)是指特定产品生产过程中的不同工序、不同区段和不同零部件在空间上分布到不同国家，每个国家专业化生产同一产品价值链条上的特定环节的国际分工。随着经济全球化的发展和国际分工的日益深化，全球产业链在世界范围内蔓延，产品生产过程的分割已经在很大程度上不再受到国界的束缚，越来越多的产品需要多个国家共同生产完成。越是高利润高附加值的产品，如电脑、手机、汽车等，越需要多国的通力合作。这导致了产品内分工的发展。产品内分工是国际分工的进一步深化，是同一产品的不同生产阶段(生产环节)之间的国际分工，其实质是生产布局的区位选择，其既可以在跨国公司内部实现，也可以通过市场在不同国家间的非关联企业间完成。产品内分工既可以通过横向扩展方式实现，即表现为发达国家之间的中间产品的分工与贸易，也可以通过纵向延伸方式实现，即表现为处于不同发展阶段的国家之间的中间产品的分工与贸易。产品内分工主要有两种形式：一是零部件国际专业化分工，即许多国家为其他国家生产最终产品而生产产品的配件、部件或零件。这种国际生产专业化在多种产品的生产中广泛发展(参见图 7.1)。另一种是工艺过程国际专业化分工。这种专业化过程不是生产成品而是专门完成某种产品的工艺，即在完成某些工序方面的专业化分工。以化学产品为例，某些工厂专门生产半制成品，然后将其运输到一些国家的化学工厂去制造各种化学制成品。



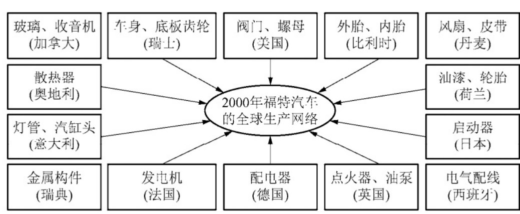


图 7.1　汽车产品内分工的一个案例

2. 按生产关联性质划分的国际分工类型

1) 垂直型分工

垂直型分工(vertical international division of labour)是指发生在经济技术发展水平相差悬殊的国家(如发达国家与发展中国家)之间的国际分工。这种国际分工主要表现为两种情况。一种是部分国家供给初级原料，而另一部分国家则以其为原料加工生产工业制成品的分工类型，如发展中国家生产和出口初级产品，发达国家用进口的初级产品生产出工业制成品，这是不同国家在不同产业间的垂直分工。初级产品与制成品这两类产品的生产过程构成了直接的投入产出联系。另一种是同一产业内技术密集程度较高的产品与技术密集程度较低的产品之间的国际分工，或同一产品的生产过程中技术密集程度较高的工序与技术密集程度较低的工序之间的国际分工，这是相同产业内部因技术差距所引致的垂直型国际分工。

从历史上看，19 世纪形成的国际分工是一种垂直型的国际分工。当时英国等少数国家是工业国，绝大多数不发达的殖民地、半殖民地是农业国，工业先进国家按自己的需要强迫落后的农业国进行分工，形成工业国支配农业国，农业国依附工业国的国际分工格局。迄今为止，工业发达国家从发展中国家进口原料而向其出口工业制成品的情况依然存在，垂直型国际分工仍然是工业发达国家与发展中国家之间的一种重要的分工形式。需要注意的是，随着科技的发展，垂直型分工不仅仅只限于狭义的产品生产领域，而是延伸到了产品的研发方面。当前先进国家进行新产品研发、后进国家进行产品制造，已经成为国际分工的一大趋势，这也是一种垂直型分工。后一种垂直型分工进一步加深了参与国家间经济的相互依赖程度。

2) 水平型分工

水平型分工(horizontal international division of labour)是指经济发展水平相同或接近的国家(如同是发达国家)之间开展的国际分工。当代发达国家的分工和贸易主要就是建立在水平型分工的基础上的。水平型分工可分为产业内水平分工与产业间水平分工。前者又称为“差异产品分工”，是指同一产业内不同厂商生产的产品虽有相同或相近的技术程度，但其外观设计、内在质量、规格、品种、商标、牌号或价格等有所差异，从而产生了国际分工和相互交换，它反映了垄断竞争和消费者偏好的多样化。随着科学技术和经济的发展，工业部门内部专业化生产程度越来越高。部门内部的分工、产品零部件的分工、各种加工



工艺间的分工越来越细。这种部门内的水平分工不仅存在于国内，而且广泛存在于国与国之间。产业间水平分工则是指不同产业所生产的制成品之间的国际分工。由于发达资本主义国家的工业发展有先有后，侧重的工业部门有所不同，因此，各类工业部门生产方面的国际分工日趋重要。各国以其重点工业部门的产品去换取非重点工业部门的产品。工业制成品生产之间的分工不断向纵深发展，由此形成水平型分工。

3) 混合型分工

混合型分工是把“垂直型”和“水平型”结合起来的国际分工方式。从事混合型分工的国家，多是发达国家。例如，德国就是混合型分工的典型国家。德国一方面与发展中国家从事垂直型分工，向发展中国家进口原料，出口本国生产的工业品，而与美国、英国等发达国家则开展水平型分工，主要开展机器设备和零配件等工业品间的水平分工。

7.1.3　国际分工发展的规律

在国际分工的发展进程中，呈现出以下发展规律：

1. 国际分工不断深化规律

从一定程度上说，世界经济发展的历史，也是国际分工不断深化的历史。国际分工的不断深化加强了各国之间经济联系的程度。从生产部门看，国际分工的不断深化表现为，从工业品与农矿产品分工发展到不同工业产品之间分工，再发展到同一产品的零部件和加工工序之间的分工，乃至产品的研发与制造之间的分工。世界生产力的发展是国际分工不断深化的根本原因，其具体又体现为以下因素：产品和产业的复杂化提出了分工深化的必要性；运输能力的提高和信息流通的加速构成了分工深化的可能性；大规模生产的经济效益为分工深化创造了持续的动力；经济活动领域的不断扩大提供了分工深化的新空间。

2. 国际分工不完全规律

完全分工(complete division of labor)是指一种(一些)产品完全由一国生产，另一种(一些)产品则完全由另一国生产的情形。在完全分工格局下，一国完全不生产某些产品，而是集中全部资源去生产另一些产品。不完全分工(incomplete division of labor)则是指两国同时生产两种(多种)产品，一国更多地生产某种(一些)产品，另一国则更多地生产另一种(另一些)产品[①]。虽然国际分工的发展呈现不断深化的趋势，但国际分工的深化不等于国际分工的绝对化。国际分工的发展规律是不完全分工而非完全分工。

导致国际分工不完全发展的原因主要以下几个方面。一是从理论上来说，主要是机会成本递增规律作用的结果。国际分工会导致一国生产要素从比较劣势部门流向比较优势部门，使该部门的产出增加，其他部门的产出减少。伴随着要素的转移，增加一单位比较优势产品所必然减少的其他产品的数量会越来越多，即所谓的机会成本不断递增。生产者会根据产品的相对价格等于机会成本的原则选择产品生产，因此，随着比较优势产品生产数量的增加，其机会成本会越来越大，以至于一国在达到完全放弃比较劣势产品前，产品的

① 例如，在国际贸易理论中，李嘉图模型下的国际分工模式是完全分工，而要素禀赋理论下的国际分工模式则是不完全分工。



相对价格等于机会成本这一条件就已达到。这时进一步分工不仅没有必要，反而会损失效率。二是从实际分析，主要受运输成本、经济结构和国家安全等因素的影响。运输成本如果大于国际分工带来的比较利益，会导致某些生产成本较高的产品也由本国生产；大国经济结构比较完整，国内分工比较发达，甚至形成了产业或产品的较为完整的国内价值链，则会部分取代国际分工；出于国家安全的考虑，即使某些产品本国生产成本再高，一国也不会安全放弃这些产品的生产。三是争取更大分工利益的需要。实际上，国际分工的利益有静态利益与动态利益之分，有绝对利益与相对利益之分，有整体利益与局部利益之分。长期满足于已有的国际分工地位，对于众多发展中国家实现工业化和经济长远发展利益是不利的。国家生产某些比较成本高的产品，即使损失一些当前利益，但从长远看，有利于国家实现更大的长期动态利益。

3. 生产力先进国家决定国际分工格局规律

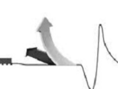
一定的历史阶段会形成特定的国际分工格局，而某一阶段的国际分工格局的形成主要取决于生产力先进国家的意志和利益。资本原始积累时期形成的宗主国和殖民地国际分工格局是由西欧殖民主义国家所推动的，商品国际化阶段的工业品与农矿初级原料产品间的国际分工格局是由爆发科技革命的欧美国家推动形成的，资本国际化阶段则由爆发第二次科技革命的欧美国家通过大规模资本输出推动了国际分工格局的深化，“二战”后率先发生第三次科技革命的美欧国家又推动形成了水平的产业内分工格局。特定的国际分工格局之所以形成，主要是由技术领先的生产力先进国家为获取更大的分工利益而推动的。

4. 国际分工格局变动规律

形成一定的国际分工格局并不意味着该种格局一成不变。任何一种格局的国际分工从长远看，都具有历史的暂时性。科学技术、世界生产力、国际政治经济关系、各国经济的不平衡发展、各国的经济体制等，这些影响国际分工格局的因素都在发生某种程度的变化，而这些变化都不可避免地会推动国际分工格局发生量变或质变。“二战”后第三次科技革命就改变了战前“工业欧美、原料亚非拉”的固有国际分工格局，使得产业内分工和产品内分工迅猛发展；20 世纪七八十年代发展中国家和地区中的新兴工业化国家和地区以及新兴经济体的工业化发展和经济的快速增长，也在很大程度上改变了国际分工的势力格局。

5. 各国发展战略影响国际分工格局规律

各国实施的发展战略特别是对外经济发展战略会极大地影响国际分工格局的变动。如上所述，某一特定的国际分工格局主要取决于生产力先进国家的意志和利益。而这一特定的国际分工格局对后进国家来说，往往也会带来一定程度上的收益，但后进国家所获收益与先进国家所获收益在这一特定分工格局下是不对称的，也是不平等的。后进国家为争取更大的分工利益而采取有利于自身发展的国家战略时，在一定程度上会改变既有的国际分工格局。例如，20 世纪六七十年代，东亚的一些发展中国家和地区实施了出口导向发展战略，逐步以本国或本地区的工业制成品的出口替代初级产品的出口。该战略的实施在使这些国家或地区获得较为长期的高速经济增长的同时，也在很大程度上改变了与发达国家间的初级产品生产和制成品生产的传统分工格局，提高了本地区乃至整个发展中国家的国际分工地位。



7.2　国际直接投资及其经济影响

国际直接投资通常又被称为外国直接投资、外商直接投资或对外直接投资。从东道国角度而言，一般称为外国直接投资或外商直接投资；从投资国角度出发，一般称为对外直接投资。国际直接投资(international direct investment)是指一国的自然人、法人或其他经济组织单独或共同出资，在其他国家的境内创立新企业，或增加资本扩展原有企业，或收购现有企业，并且拥有有效管理控制权的投资行为。



7.2.1　国际直接投资理论

国际直接投资理论试图探求的核心是国际直接投资发展的动因、决定因素和条件，而理论的动态发展始终围绕着一条最为主流的研究路径，那就是由斯蒂芬·海默(Stephen Hymer)开创的垄断优势理论、彼得·巴克莱(Peter Buckley)等人提出的内部化理论并由约翰·邓宁(John Dunning)加以综合而形成的国际生产折中理论。后来的学者又沿着这一主流研究路径对上述理论进行了更为深入的挖掘。

1. 垄断优势理论

垄断优势理论是产业组织理论在国际直接投资领域应用研究的结果。这一理论将跨国公司之所以能够对外直接投资的决定因素归结为企业拥有垄断优势。该理论是由美国经济学家海默首次提出，后经查尔斯·金德尔伯格(Charles Kindleberger)加以系统阐述而逐步形成的[①]。

海默指出，跨国公司进行对外直接投资时，相对于东道国当地企业会在诸多方面处于不利地位，如东道国当地企业更熟悉投资环境，更熟悉市场，运输费用更低廉，信息更灵通，更易于取得政府部门的支持及没有语言文化方面的障碍等。跨国公司的对外直接投资不但要承担更多的费用，而且会面临更大的经营风险。为此，跨国公司必须拥有当地竞争者并不具有的特定优势(specific advantage)，以此抵消东道国当地企业的诸多先天优势，并能获取经营利润。他把跨国公司的特定优势归结为技术、先进管理经验、雄厚资金实力、相对全面而灵通的信息、规模经济及全球性销售网络等优势。

海默进一步指出，跨国公司之所以对外直接投资，除了拥有特定优势外，还在于外部市场的不完全，使得厂商能够保持对特定优势的独占性，从而使得特定优势成为垄断优势。换句话说，跨国公司垄断优势是外部市场不完全的结果。外部市场的不完全可主要归结为四个方面：产品和生产要素市场的不完全、规模经济引起的市场不完全、政府干预经济导致的市场不完全和关税等引起的市场不完全。正是市场的不完全，导致各国在商品和要素的市场容量、供求关系、价格水平等方面出现

① Hymer S H. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment[M]. Cambridge: MIT Press, 1976; Kindleberger C. P. American Business Abroad[M]. New Hanven: Yale University Press, 1969.



差异，从而为跨国公司的对外直接投资开辟了空间。而跨国公司也正是在市场不完全的条件下，充分利用自身的垄断优势拓宽了投资领域，实现了跨国经营。

在海默和金德尔伯格研究的基础上，后来学者的研究把着眼点集中在了对垄断优势来源的挖掘上，从而进一步丰富和发展了垄断优势理论。哈里 · G. 约翰逊(Harry G. Johnson)把跨国公司的垄断优势主要归结为知识资产。他认为，知识转移是直接投资过程的关键，跨国公司的垄断优势主要来源于其对知识资产的控制和转移。知识资产的公司内转移使知识资产在不同国家充分利用，总公司知识资产的利用使子公司拥有了东道国当地企业难以具有的优势[①]。理查德 · E. 凯维斯(Richard E. Caves)认为，使产品发生差别的能力是跨国公司拥有的重要优势，并进一步分析了产品差异性给跨国公司带来的垄断优势的维护和强化作用[②]。罗伯特 · 阿利伯(Robert Z. Aliber)把跨国公司对外直接投资的原因归结为投资国企业在资本市场上拥有的某些优势。投资国企业在债务市场上能够比受资国企业借到更低利率的贷款，在股票市场上能比受资国企业获得更高的收益，资本市场收益率的差异使投资国企业具有了东道国企业所没有的独特优势[③]。

垄断优势理论对跨国公司垄断优势的分析、对市场不完全类型的研究以及知识资产和产品差别能力是跨国公司重要优势的论断都具有较强的科学性，对国际直接投资理论和实践的发展都发挥了重要作用。

2. 内部化理论

内部化理论是新厂商理论和交易成本理论在国际直接投资领域研究应用的结果，这一理论将跨国公司对外直接投资的动因归结为减少交易成本与实现市场的内部化。该理论主要是由英国学者巴克莱和马克 · 卡森(Mark Casson)提出的[④]。

内部化理论的分析思路可以追溯到罗纳德 · H. 科斯(Ronald H. Coase)的理论。科斯认为，企业与市场是两种不同而又可以相互代替的交易制度，市场交易需要支付一定的成本，而企业所以存在，关键在于“内部化”能减少交易成本[⑤]。垄断优势理论提出市场不完全是国际直接投资前提条件，但主要把市场不完全归结为结构性市场不完全；内部化理论也承认市场不完全，但把市场不完全归结为交易性市场不完全，并主要从市场机制的内在缺陷、中间产品特别是知识产品交易的特殊性方面来论述内部化的必要性。与垄断优势理论强调跨国公司的特有优势不同，内部化理论强调企业通过内部化组织体系以较低成本在内部转移该优势的能力，并把这种转移能力而非优势本身看作企业对外直接投资的真正原因。正是交易性市场不完全导致了企业用内部化交易取代市场交易的动力，而企业对外直接投资就是企业经营活动中规避世界市场不完全的手段。跨国公司通过对外直接投资将不完全的市场结构内化，以高效率的企业行政结构替代了低效率的交易成本过高的外部市场。

① Johnson H. G,. The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation[M]. Cambridge: MIT Press, 1970.

② Caves R. E,. International Corporations: the Industrial Economics of Foreign Investment[J]. Journal of International Economics, 1971(38): 1-27.

③ Aliber R. Z. A. Theory of Direct Investment[M]. Cambridge: MIT Press, 1970.

④ Buckley P. J., Casson M. The Future of the Multinational Enterprise[M]. Oxford: Macmillan, 1976.

⑤ Coase R. H. The Nature of Firm[J]. Economica, November, 1937(4): 386-405.



内部化理论对国际直接投资的研究转向了跨国公司的市场内部化优势，由此开辟了一种不同于传统理论的研究路径。内部化理论有助于较好地解释“二战”后跨国公司的增长速度、发展阶段等发展事实。如正是知识资产市场的内部化激励了跨国公司在研发方面投入巨额资金，为保持和扩展其技术优势、避免过高交易成本而增加对外直接投资。

3. 区位优势理论

区位优势理论是工业区位理论在国际直接投资领域应用研究的结果，这一理论将是否具备区位优势及区位优势的大小作为跨国公司是否对外直接投资及选择具体投资国家或地区的重要因素。邓宁将区位优势看作决定国际直接投资在何处发生的关键因素[①]。

区位优势理论的理论渊源是区位理论(location theory)。区位理论是研究经济活动，尤其是工业经济活动空间分布规律的科学。区位优势理论进一步发展了区位理论，并用这一理论来分析国际直接投资。区位优势理论认为，跨国公司进行国际直接投资必然要受到区位因素的影响，只有当受资国的区位优势较大时，企业才会对外直接投资；区位优势不仅决定投资方向，而且决定投资的行业结构和类型，不仅对跨国公司在全球范围内选址产生影响，而且对跨国公司在一国内部的选址也会产生影响。邓宁列举的区位优势变量包括要素投入和市场的地理分布状况、生产要素成本和质量、运输成本与通信成本、基础设施、政府干预和调节措施的范围及力度、金融状况和金融制度、与他国市场差异程度，以及由于经济条件不同而形成的与他国的物质距离和由于历史、文化、语言、风俗、偏好、商业习惯等形成的心理距离等。区位优势虽然主要指东道国具有的有利于跨国企业直接投资的各种条件，但却往往与跨国公司的对外投资动因紧密相关。不同类型的国际直接投资有不同的战略目标，并由此需要不同的区位优势。

4. 国际生产折中理论

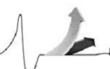
国际生产折中理论是垄断优势理论、内部化理论和区位优势理论综合运用的结果，它是邓宁在融合海默、巴克莱等人的理论的基础上，引入区位优势理论，采用折中的方法加以综合而形成的一个解释国际直接投资的一般理论。

国际生产折中理论认为，从事国际直接投资的企业必须要具备三大优势：一是所有权优势，即投资企业所拥有的特有优势，特有优势或所有权优势是跨国企业相对于东道国当地其他企业所具有的至少在一段时间内为该企业所独有或垄断的优势；二是内部化优势，即跨国企业将所拥有的所有权优势在其内部使用而带来的优势，进一步说，通过对外投资，企业能够把某些跨越国界的交易活动加以内部化，以降低交易成本、获取内部化收益；三是区位优势，即东道国拥有的有利于跨国公司直接投资的各种条件，是企业将其优势与东道国当地优势结合比在本国运用更为有利的优势。邓宁将这三种优势进行综合，发展出了三位一体的 OLI(ownership-location-internalization)模式。

邓宁认为，上述三类优势都不能单独解释企业对外资直接投资的倾向和行为，只有同时具备这三类优势时，企业才会对外直接投资。换句话说，所有权优势只是跨国企业从事

---

① Dunning J. H. Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach//Ohlin B. The International Allocation of Economic Activity[M]. London: Holms & Meier Press, 1977.



直接投资的基础，只是决定企业是否能够进行国际直接投资的先决条件。若不具备区位优势，企业决策时可能选择对外出口而不是国际直接投资。若不但不具备区位优势，而且也没有内部化优势，企业则可能只选择对外技术转让的方式来参与国际经济竞争(见表 7-1)。

表 7-1　企业三大优势与参与国际经济方式的选择

参与方式	所有权优势	内部化优势	区位优势
对外直接投资	有	有	有
对外贸易	有	有	无
对外技术转让	有	无	无

资料来源：Dunning J. H. International Production and the Multinational Enterprise[M]. London: Allen and Unwin, 1981: 111.

邓宁的国际生产折中理论集众人所长，论证了跨国企业进行国际直接投资的充分条件，并进一步揭示出了企业三种优势和企业三种国际经营方式之间的相互关系。一般认为，该理论是迄今解释能力最强、最全面和权威的国际直接投资理论体系，并因此被西方经济学界冠以了“通论”的美称。

5. *产品生命周期理论*

产品生命周期理论是美国著名学者雷蒙德·弗农(Raymond Vernon)在对美国跨国公司对外直接投资行为进行实证研究的基础上创立的[①]。

弗农认为，任何产品都要经历从初始、成长进而成熟的周期性发展阶段。在产品的生命周期中，其市场需求、资本技术密集程度、关键生产要素与生产区位都处在一个动态化的演进过程之中。在产品初始阶段，由于技术不成熟，产品生产非标准化，市场需求较小，需要大量研发资金，产品一般集中在创新国国内生产。这是因为，此时创新厂商主要关心的是客户的需要和对新产品的反映、非标准化产品保质保量的原料和零部件供应商的稳定以及竞争对手的反应，即更关心国内生产而非生产成本和有利的生产区位，因此一般将产品置于开发母国生产而不会将自己尚处于摸索阶段的产品马上投向相对遥远的国外去生产，对于其他发达国家的市场需求则主要通过少量的出口来满足。随着其他国家对该产品需求的迅速增长，生产技术逐步成熟，为了占领和接近市场，减少交通运输成本和其他交易成本，创新国生产厂商开始对其他发达国家直接投资、建立子公司进行生产并就地销售；同时开始向发展中国家出口其产品。最后，当产品完全走向成熟，生产进入标准化阶段，降低生产成本尤其是劳动力成本成为跨国公司的主要目标和竞争手段，产品的生产区位也逐步转向发展中国家，创新国乃至其他发达国家都开始从发展中国家进口这些产品。在这一产品生命周期中，产品从初始到成长再到成熟，其生产区位从创新国转移到其他发达国家再转移到发展中国家，产业生产区位的空间转移的主要手段就是通过国际直接投资。

同垄断优势理论研究相同，产品生命周期理论也是在实证研究美国跨国公司对外直接投资行为的基础上得出来的。这一理论反映了 20 世纪五六十年代美国跨国公司对外投资的

① Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle[J]. Quarterly Journal of Economics, 1966(5): 190−207.



实践，较好地解释了美国“二战”后对外大规模直接投资的原因，并比较准确地解释了发达国家在处理对外直接投资、对外贸易之间关系时所遵循的原则，符合“二战”后美欧发达国家对外直接投资发展的实践。而相对于前面所分析的国际直接投资理论，产品生命周期理论的独到之处是为国际直接投资理论增添了动态分析和时间因素，它将企业拥有的优势视为随着产品周期的变化而变化的动态过程，并由此将市场需求、资本技术密集程度、关键生产要素与生产的区位都看作随时间变化而变动的过程，从而既说明了创新国厂商从事国际直接投资进行阶段性选择的特性，也较好地解释了这些厂商生产区位转移的特性。

6. 边际产业扩张理论

边际产业扩张理论是比较优势论理论在国际直接投资领域应用研究的结果，这一理论从国际分工角度出发来揭示跨国公司对外直接投资的动机，将比较利益原则作为决定跨国公司是否对外直接投资的决定因素。该理论是由日本学者小岛清(Kiyoshi Kojima)在实证研究日本对外直接投资的基础上提出来的，是一种极具日本特色的国际直接投资理论[①]。

在分析日美两国对外直接投资存在的不同的基础上，小岛清指出，对外直接投资应该从本国(投资国)已经处于或即将处于比较劣势的产业，即“边际产业”开始依次进行，这样可以使投资国的产业结构更加合理，并促进投资国对外贸易的发展。小岛清所谓的“边际产业”包括范围很广，如与发展中国家相比，由于劳动力成本提高，日本的劳动密集型产业已经处于比较劣势，变成“边际产业”；同属劳动密集型的企业，可能一些大企业还保持较强的比较优势，而中小企业则处于比较劣势，从而形成“边际企业”；在同一类型企业中，也可能有一些部门保持较强的比较优势，而另一些部门则处于比较劣势，成为“边际部门”，这些“边际产业”“边际企业”和“边际部门”统称“边际产业”。

相对于美国的贸易替代型对外直接投资模式，小岛清认为，贸易创造型对外直接投资模式是更为理想的模式。他指出，具有比较优势的企业应该通过发展贸易来占领国外市场。如果将这类部门的生产转移到国外，不仅会减少母国的产品出口，产生贸易替代效应，也不符合比较成本说所阐述的基本原理。在对外直接投资的技术优势、投资部门和投资领域等问题上，投资国与东道国的技术差距越接近越好，这有利于投资国的对外直接投资和技术在东道国的生长。

边际产业扩张理论分析的对象从企业转向了产业，从以跨国公司为主转向了投资国。与主流国际直接投资理论不同，边际产业扩张理论撇开了跨国公司的垄断优势，另辟蹊径，将国际直接投资目标指向定位在比较优势丧失的边际产业上，从而较好地解释了日本 20 世纪 60—70 年代以中小企业为主体的对外直接投资实践。

7. 寡占反应理论

寡占反应理论是美国学者弗雷德里克·尼克博克(Frederick Knickerbocker)提出的。这一理论认为，导致战后跨国公司对外直接投资的主要原因是公司的寡占反应行为[②]。

① Kojima K. Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations[M]. Beckenham: Croom Helm, 1978.

② Knickerbocker F. T. Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise[M]. Cambridge: Harvard University Press, 1973.



尼克博克将对外直接投资分为两大类，一是进攻性投资，另一是防御性投资。前者指的是在国外首先建立子公司的寡头公司的投资，其动机主要是由产品生命周期引起，后者指的是其他寡头公司在同一市场进行的追随性投资，其动机主要是由其寡占反应行为引起。尼克博克所说的寡占指的是由几家大公司组成或占主导地位的行业或市场结构。在这种行业或市场结构中，每家寡头公司的重大活动都会影响到其他大公司。一家寡头公司采取的对外直接投资行为会引起其他竞争寡头公司的寡占反应行为，即其他寡头公司会紧随其后实行跟进战略，进行防御性投资。这种寡占反应行为的主要目标在于抵消竞争对手率先行动所取得的好处，以维护自己的相对市场份额，避免给自己带来损失。

尼克博克进一步指出，寡占反应行为必然导致国际直接投资在某一时间阶段成批性发展的特点，而且其成批性与企业的集中程度、盈利率及东道国的市场潜力以及产品的多样化等存在一定关系。一般来说，企业集中程度高、行业盈利率高、东道国的市场潜力大有助于促进跨国公司对外直接投资的成批性发生，而产品的多样化则在一定程度上会削弱跨国公司的寡占反应行为，使国际直接投资的成批性发展程度较低。

8. 企业国际化阶段理论

20 世纪 70 年代，以简 • 约翰松(Jan Johanson)等人为代表的北欧学派提出了企业国际化阶段理论，开启了运用企业行为理论研究国际直接投资的先河①。

约翰逊等人对瑞典海外公司的经营过程进行研究时发现，这些公司的经营战略惊人的相似。它们最初与国外市场的联系都是从偶然的、零星的产品出口开始；随着出口活动的增加，这些公司掌握了更多的海外市场信息和联系渠道，出口市场开始通过外国代理商而稳定下来；随着市场需求的不断增加和海外业务的加速扩大，母公司决定在海外建立自身的产品销售子公司；最后，当市场条件成熟后，母公司开始进行海外直接投资，建立海外生产制造基地。由此，他们指出，企业的国际化经营是一个连续渐进的过程，而对外直接投资则是企业国际化过程较高的发展阶段。

按照北欧学派的研究，企业国际化的渐进性主要体现在两个方面：一是企业跨国经营方式的演变，其最常见的过程是纯国内经营→间接出口→直接出口→设立海外销售部→海外生产；二是市场经营范围的扩展，通常采用步进扩散的方式，即首先进入相对最熟悉、进入壁垒最少或最邻近国家的市场，然后由近及远、由易到难地逐步向外围的更远距离国家的市场扩展。

9. 小规模技术理论

美国学者刘易斯 •威尔斯(Louis Wells)用小规模技术理论专门针对发展中国家的对外直接投资提出了解释②。该理论认为，发展中国家的市场不同于发达国家，发展中国家的市场相比发达国家来说，规模很小、市场需求有限。这种特点使得发展中国家不宜引进发达国

① Johanson J, Wiederheim-Paul F. The internationalization of the firm: Four Swedish cases[J]. Journal of Management Studies, 1975(12): 305−322; Johanson J, Vahlne J E. The Internationalization of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments[J]. Journal of Business Studies, 1977(8): 23−32.

② Louis Wells. Third World Multinationals[M]. Cambridge: MIT Press, 1983.



家的先进技术，因为容易造成技术能力不能充分利用，从而闲置和浪费资源。而引进发展中国家的国际直接投资，由于投资国和东道国的相似性，确保了国际直接投资在东道国的实用性。小规模技术理论实际上说明了世界市场的多层次性和多元化，认为那些技术不够先进、经营规模不太大的发展中国家的企业仍然能够找到特定的区位，发展其投资的比较优势。

威尔斯从三个方面分析了发展中国家的相对比较优势。一是拥有为小市场需要提供服务的小规模技术。这可以迎合低收入国家制成品市场需求量有限的特征。二是发展中国家在民族产品的海外生产上颇具优势。一个突出的例子是华人社团在食品加工、餐饮、新闻出版等方面的需求，带动了一部分东亚、东南亚国家和地区的海外投资。三是低价产品营销战略。威尔斯的小技术规模理论指出，世界市场是多元化、多层次的，即使对那些技术不够先进、经营和生产规模不够大的小企业，参与国际竞争仍有很强的经济动力。

10. 技术地方化理论

英国学者桑加亚·拉奥(Sanjaya Lall)提出了技术地方化理论[①]。拉奥认为，第三世界跨国公司的技术特征虽然表现为规模小、标准技术和劳动密集型，但这种技术不是对发达国家的被动模仿和复制，而是包含了创新活动的吸收与改进，具有某种“特定优势”。正是这种创新活动给引进的技术赋予了新的活力，给引进技术的企业带来新的竞争优势，从而使发展中国家企业在当地市场和邻国市场具有竞争优势。

对于技术地方化理论，拉奥认为是以下几个条件使发展中国家企业能够形成和发展自己的“特有优势”。首先，在发展中国家，技术知识的当地化是在不同于发达国家的环境下进行的。这种新的环境往往与一国的要素价格及其质量相联系。其次，发展中国家生产的产品适合于他们自身的经济和需求。再次，发展中国家企业的竞争优势还来自创新活动所产生的技术在规模生产条件下具有更高的经济效益。最后，特别是国内市场较大，消费者购买能力有很大差别时，来自发展中国家的产品仍有一定的竞争能力。该理论把对发展中国家的企业跨国经营研究的注意力引向微观层次，以证明落后国家企业以比较优势参与国际生产和经营活动的可能性。

7.2.2　当前国际直接投资发展的特点

20 世纪 90 年代以来，国际直接投资呈现出以下一些新的特点：

1. 国际资本流动和规模迅速扩大

20 世纪 90 年代前期，全球对外直接投资总额基本维持在 2 000 亿美元左右。90 年代后期迅速扩大，2000 年高达 1.3 万亿美元，2008 年美国金融危机后有所下降，2014 年为 1.23 万亿美元。全球对外直接投资迅速增长的主要动因是发达国家的产业转移和跨国公司的资源全球配置。

① Sanjaya Lall. The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises[M]. Southern Gate: Chichester Wiley, 1983.

2. 国际资本的流向从发达国家重新回归发展中国家

20 世纪 90 年代以前，国际资本流动的最大特点是发达国家间的流动额占绝对优势，发展中国家所占份额很小。由于资金在发达国家获利的空间缩小，转而投向发展中国家。1991—1996 年外资流入发展中国家年均增长 32.33%，而发达国家仅为 8.80%。发展中国家吸收的直接投资从 1990 年的 16.54%提高到 40%，其中 80%流入了东亚和拉丁美洲地区。但从 1997 年起，发达国家重新成为国际资本流动的主要对象，1997—1999 年其比重又回升到 76%。其主要原因，一方面是这些国家有较稳定的政局、较为完善的市场机制和法律保障，投资环境较好；另一方面与近年来国际资本流动的方式转为跨国并购为主有关。但是美国金融危机后，伴随着发达国家经济的深度衰退和随之而来的复苏缓慢，发展中国家特别是新兴经济体成为国际投资的重点国家和地区。2014 年，发展中经济体的国际投资流入量达到 6 810 亿美元的创纪录水平，其中中国超越美国成为最大的国际资本受资国。世界上前 10 名国际资本受资国中，有一半是发展中经济体。而发达经济体的国际资本流入量则处于较低水平，2014 年的流入量仅有 4 990 亿美元，同比下跌 28%。

3. 国际资本流动的方式以并购为主



20 世纪 90 年代以来，发达国家企业之间的兼并与收购(购买企业股权 10%以上)发展势头迅猛，年均增长达 42%。1999 年，全球企业兼并与收购约 2.4 万起，并购金额高达 2.4 万亿美元。欧美等发达国家之间大规模的跨国并购成为国际资本投资的主导形式，从 1990 年的 1 510 亿美元增至 1999 年的 7 201 亿美元，占全球外国直接投资额的比重从 72%上升到 83%。近年来，跨国企业购并呈现出越来越集中的趋势，一方面跨国并购主要在发达国家，尤其是在美国、欧盟、日本之间进行，欧盟的跨国并购约占世界跨国并购的一半；另一方面，世界大多数大宗的跨国并购交易都是由最大的 100 家跨国公司进行的。在发展中国家，发达国家的直接投资也越来越多地采用并购方式，尤其是利用发展中国家的国有企业私有化运动，大量兼并和收购国有企业。导致跨国并购成为国际资本投资主导形式的原因，主要是跨国公司通过跨国兼并与收购的方式，可以更快、更有效地实现生产经营的全球配置。2014 年跨境企业并购 3 990 亿美元，涉及金额超过 10 亿美元的跨国公司数量增至 223 个，为 2008 年以来的高点。



4. 国际资本流动的产业重点由制造业转向服务业

20 世纪 90 年代以来，在知识经济、信息化浪潮的推动下，全球性产业结构的调整进一步加快，服务业增长迅速，从而带动国际资本流动的产业结构发生了急剧变化，从以制造业为重点转向以服务业为重点，投向服务贸易领域的资金比重显著提高。20 世纪 70 年代，流入发达国家的外资的三次产业比例为 1：3.64：1.42，90 年代则



转变为 1∶4.57∶5.31；特别是近些年，发达国家和跨国公司的对外直接投资部门“软化”特征更明显，通信服务业、银行业、保险业、房地产业、旅游业、商贸流通业、运输物流服务业等已成为优先考虑的重点部门。2012 年，服务业占国际直接投资存量的 63%，是制造业的 2 倍多，初级产品行业占比则不足 10%。

7.2.3　国际直接投资的经济影响

国际直接投资会带动一揽子生产要素的跨国流动，对世界经济发展产生着广泛而深刻的影响。下面从世界经济整体、东道国经济、投资国经济三方面来分析国际直接投资的经济影响。

1. 国际直接投资对世界经济整体的影响

从世界经济整体看，国际直接投资通过带动一揽子生产要素的跨国流动，优化了要素的国际配置，从而给世界经济带来总产出和总收益的提高。我们可以借用国际资本流动的一般模型对国际投资的经济影响进行分析，这个模型是由英国学者乔治·D. 麦克道格尔(George D. MacDougall)提出来的。

麦克道格尔通过采用新古典主义经济学中的资本边际生产力概念和一般均衡的分析方法，建立起了国际资本流动的一般模型。该模型有如下假定：世界由 A 国和 B 国两个国家构成，在资本流动发生之前，A 国资本充裕，B 国资本短缺；资本受边际生产力递减法则的支配，显然，在资本流动发生之前，A 国的资本边际生产力低于 B 国；两国国内市场是完全竞争的，资本的价格等于资本的边际生产力。

根据假定条件，麦克道格尔模型可以用图 7.2 来说明。图中 O_1 为 A 国的原点，O_2 为 B 国的原点；横轴为资本量，O_1Q 为 A 国的资本量，O_2Q 为 B 国的资本量，O_1Q+O_2Q(即 O_1O_2)为世界资本总量；纵轴为资本边际生产力，MN 为 A 国的资本边际生产力曲线，mn 为 B 国的资本边际生产力曲线。资本国际流动之前，A 国使用的资本量为 O_1Q，产出量为 O_1MTQ；B 国使用的资本量为 O_2Q，产出量为 O_2mUQ。A 国与 B 国资本的边际生产力(即资本价格)分别为 $O_1D(QT)$和 $O_2d(QU)$，前者低于后者。如果允许资本流动，资本价格的差异会导致资本从 A 国流向 B 国。随着资本流动，A 国资本的边际生产力会提高，B 国资本的边际生产力会下降，直到两国的资本边际生产力相等，资本跨国流动才会停止。均衡时，A 国向 B 国的资本输出量为 SQ，两国的资本边际生产力相等，即 $O_1E=O_2e=SP$。

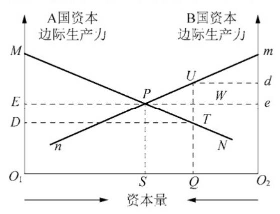
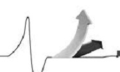


图 7.2　麦克道格尔模型



比较资本国际流动前后的均衡状况，不难看出，资本国际流动的结果提高了整个世界的总产出水平。资本流动后，A 国使用的资本量为 O_1S，产出量为 O_1MPS；B 国使用的资本量为 O_2S，产出量为 O_2mPS。两国的总产出为 O_1MPS+O_2mPS，高于资本流动前的总产出 O_1MNQ+O_2mUQ，PUT 是资本国际流动带来的净收益。

全世界产出量增加的 PUT 部分由 A、B 两国所分享。就 A 国而言，国内产出量由 O_1MTQ 减少为 O_1MPS(减少了 $SPTQ$)，对外输出资本获得的收益为 $QWPS$，对外输出资本的收益大于国内产出的损失($QWPS>SPTQ$)，A 国总收益比资本流动前增加了 PWT；就 B 国而言，国内产出量由 O_2mUQ 增加为 O_2mPS(增加了 $QUPS$)，其中，$SPWQ$ 作为资本收益支付给了 A 国，B 国总收益比资本流动前增加了 UPW。

2. 国际直接投资对东道国经济的影响

国际直接投资东道国经济会产生重要影响，这些影响包括资本形成、产业结构、技术进步、外贸发展、就业机会等多个方面。

1) 国际直接投资与东道国资本形成

国际直接投资能够促进东道国资本形成，这种作用具有直接效应和间接效应两个方面。

大量国际直接投资流入会对东道国的资本形成会产生直接促进作用。对东道国来说，国际直接投资的流入增加了东道国可用于投资的储蓄，有利于弥补现实存在的储蓄缺口，流入的资本会直接形成生产能力，对促进东道国的资本形成和国内生产总值产生直接贡献。另外，以外汇形式流入的国际直接投资还能改善东道国外汇短缺的局面，能有效地弥补外汇缺口。一般来说，国际直接投资对东道国资本形成的这种作用，在其进入初期比较大。

应该指出，在国际直接投资实施的初始阶段，跨国公司主要利用其内部资金，但从后续投资看，跨国公司利用自有资金对东道国提供的资本只占其全部投资额的一小部分。随着投资的进行，跨国公司更倾向于外部资金来源，特别是倾向于在东道国当地筹资，这无疑会挤占原本属于东道国当地企业的资金来源，从而对东道国的资本形成产生负效应。

国际直接投资对东道国资本形成的间接效应主要体现为产业连锁效应和示范与牵动效应。产业连锁效应主要表现为国际直接投资通过带动产业前后向辅助性投资而对东道国产生投资乘数效应。前向辅助性投资通常来自东道国外资企业中间产品供应商，后向辅助性投资主要来自东道国外资企业产品的经销商和其他服务商。当外资企业需要在东道国当地采购时，会对当地产品和服务产生需求，由此带动相关产业进行辅助性投资；而当外资企业为拓展市场而选择当地企业经销时，会带动当地企业进行相关投资，与其建立起后向的产业连锁关系。产业连锁效应为东道国当地企业创造和扩展了新的投资机会。示范效应主要表现为由于国际直接投资流入而带来的市场竞争效应，迫使当地企业进行技术革新、提高生产效率，促使当地低效率的小规模生产发展成为高效率的大规模生产。牵动效应主要表现为，跨国公司的直接投资会牵动投资国的与该跨国公司相关联的企业和为该跨国公司提供服务的金融、保险等服务行业向东道国投资。

2) 国际直接投资与东道国产业结构优化

产业结构优化的过程是现代产业不断扩张并对传统产业不断渗透与改造的演进过程。国际直接投资对东道国的产业结构优化的作用也有直接效应和间接效应两个方面。

国际直接投资对东道国的产业结构优化的直接效应主要表现在，通过资本、技术等一



揽子生产要素的投入，改变东道国的投资结构，进而直接促进东道国的产业结构优化。国际直接投资对东道国的产业结构优化的间接效应主要表现在，国际直接投资流入带来的经济增长效应使东道国居民的收入水平提高，会改变东道国的消费结构，从而间接地促进了东道国的结构优化。此外，跨国公司进入东道国市场而对当地企业所形成的竞争与示范双重效应，也可以在一定程度上促进东道国投资结构优化，跨国公司生产的产品对东道国居民消费需求所带来的引导作用，也会在某种程度上促进东道国产业结构优化。

国际直接投资对东道国产业结构优化效应理论中，以日本学者赤松要(Kaname Akamatse)的“雁行模式”(flying geese pattern)理论最为著名。“雁行模式”理论是赤松要于 20 世纪 30 年代创立的，在这一理论中，赤松要认为，日本的产业发展实际上经历了进口、进口替代、出口、重新进口四个阶段，这四个阶段呈倒 V 形，酷似展飞的大雁。从 20 世纪 60 年代开始，作为在东亚地区唯一的经济发达国家，日本开始逐步向东亚地区进行直接投资，在东亚地区建立了“东亚雁行国际分工体系”，并在此基础上形成了“东亚雁行发展模式”。此后一些学者对该模式作了进一步的发展与完善，如小泽辉智(Teretomo Ozawa)引入跨国公司和直接投资因素，发展出了“增长阶段模型”。小泽辉智认为，跨国公司的直接投资能够帮助东道国建立其具有竞争力的消费品工业，并缩短向资本品生产产业升级的时间，从而成为东道国产业结构升级和优化的助推器。上述理论模型都表明，国际直接投资对东道国产业结构优化效应源于其有效地开发了东道国的比较优势。国际直接投资所带来的一揽子资源，尤其是技术资产和管理技能，不仅有助于东道国建立新兴产业，还能使传统产业升级，使东道国内向型产业向更具国际竞争力的产业演进。

3) 国际直接投资与东道国技术进步

跨国公司作为国际直接投资最重要的实施者与微观主体，既是世界先进技术的主要生产者和拥有者，也是国际技术市场上的主要传播者。跨国公司对东道国的直接投资对东道国的技术进步的作用具有直接效应和间接效应两个方面。

国际直接投资对东道国技术进步的直接效应，主要表现为跨国公司通过直接投资向东道国转让技术。这种技术转让有两种类型：一类是跨国公司在国外建立子公司，将技术转让给其所属的子公司；另一类是跨国公司在东道国建立合资公司，将技术转让给合资公司。对东道国来说，既可以通过外资企业的生产和销售直接获得生产所需的硬件和技术信息，也可以通过国内企业的观察和模仿间接渗透，获得生产创新技术产品的能力，并掌握技术设计、技术发展和技术管理所需要的知识。当然，跨国公司是从自身利益最大化角度出发对外转让其技术的，东道国能否从这种技术转让中获得较大的利益，主要取决于技术转让的代价和技术对本国的适用性。

与单纯的技术转让相比，更为重要的是国际直接投资对东道国具有的技术外溢效应。跨国公司不可能获得其在东道国生产经营所形成的全部生产效率收益，另一部分会扩散为东道国相关企业的生产效率收益，由此构成了国际直接投资的技术溢出效应。这种技术溢出效应主要体现在以下几个方面。一是跨国公司在东道国的分支机构与东道国当地公司之间的前后向联系。外资企业在产品或加工工艺及营销等方面的技术知识，当东道国公司从中得到利益而又不需要支付有关费用时，便会形成技术溢出效应。后向联系是指外资企业与东道国当地供应商之间的关系；前向联系是指外资企业与东道国当地客户之间的关系。二是跨国公司在东道国的分支机构培训当地员工。当地员工在外资企业工作期间积累的各



种技能，随着这些员工的“跳槽”或自己创办公司而产生技术溢出效应。三是跨国公司参与东道国竞争而产生的示范效应与竞争效应。从长期来看，当外资公司与东道国公司在同一个市场上相互竞争时，东道国公司会产生研发技术、应用技术的冲动，从而推动东道国的技术进步。

4) 国际直接投资与东道国就业

实现充分就业是各国宏观经济政策的重要目标。为此，各国政府都将增加就业机会视为利用国际直接投资的目标之一。总体来说，国际直接投资在东道国的生产经营活动既能直接创造就业机会，也会间接创造就业机会，当然也可能直接或间接减少就业机会。

国际直接投资在东道国投资会雇佣当地劳动力，直接为东道国创造就业机会。一般来说，国际直接投资为东道国直接创造就业机会的数量与投资额有关，但也受到以下几个因素的影响。一是国际直接投资的进入方式。绿地投资直接表现为新企业的建立，无疑会直接创造就业机会。而并购投资则往往会导致立即或滞后的裁员，直接减少就业机会。二是对外投资的跨国公司的经营战略。在独立子公司战略下，跨国公司生产链条中的大部分被复制到国外分支机构，其就业结构也复制到东道国，创造的就业机会较多。在简单一体化战略下，跨国公司将生产链条中的一个或几个置于国外分支机构。实行这种战略的跨国公司的直接投资为东道国直接创造的就业效应较大，但因零部件及其他投入品主要依赖进口，其间接创造的就业效应可能较小。而在复合一体化战略下，跨国公司不需要在最终消费市场附近进行全部或大部分生产活动，而是将各项活动指派到全球的各个生产区位，因此在给定的产出水平下，实行这种战略的跨国公司为东道国创造的就业机会要少一些。三是国际直接投资产业的劳动密集程度。如果劳动密集程度较大，则可以吸纳较多的劳动力，直接创造就业的效应也较大；如果劳动密集程度较小，则不能吸纳较多的劳动力，直接创造就业的效应也较小。

国际直接投资对东道国间接就业的影响主要有以下途径。一是外资企业在东道国具有前向和后向联系，可以使东道国的供货商、销售商和服务代理商创造就业机会。二是跨国公司在东道国的生产经营增加了东道国的国民收入，从而间接带来了东道国的就业机会。三是外资企业的存在加剧了东道国行业内部的竞争，进而刺激了东道国当地企业的发展而增加就业机会，当然也可能排挤当地企业或使当地企业提高生产效率而减少就业机会。

此外，国际直接投资还会对东道国的对外贸易、市场结构等方面产生重要影响。

3. 国际直接投资对投资国经济的影响

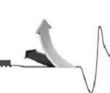
国际直接投资也会对投资国的资本形成、产业结构、技术进步、就业机会等多个方面产生重要影响。

1) 国际直接投资与投资国资本形成

一般来说，跨国公司对外投资时，如果是在投资国资本市场上筹措投资资金，则会减少投资国的资本存量；如果是在投资国之外的资本市场筹措资金，则不对投资国当地的资本形成产生影响。同时，跨国公司对外投资的利润汇回则有利于投资国的资本形成。

2) 国际直接投资与投资国技术进步

对于来自发达国家的跨国公司来说，由于世界科技发展日新月异，新技术的生命周期越来越短，通过向外转移技术可以迅速收回研发资本，并用于更先进技术的研究与开发，



因此，跨国投资可以促进投资国的技术进步。对于来自发展中国家的跨国公司而言，它们通过对外直接投资，与发达国家高技术企业或风险投资公司合资创办研发型公司，充分利用当地技术资源优势，及时把握国外最新技术发展动态，并以此作为引进国外先进技术的基地，也推动了发展中投资国的技术进步。

3) 国际直接投资与投资国产业结构

多数经济学家认为，通过跨国公司的对外直接投资，投资国可以将本国业已失去或即将失去竞争优势的产业转移到别国，从而实现本国产业结构的优化。如前所述，日本学者小岛清认为，投资国将失去比较优势的产业转移到东道国，不仅促进东道国特定产业的比较优势由潜在变为现实，产业结构实现优化，而且也使投资国减少已经失去比较优势的产业的生产，从而可以集中有限的资源扩大生产自己具有比较优势的产业，推动投资国产业结构向高级化方向演进。

4) 国际直接投资与投资国就业

跨国公司对外直接投资对投资国就业具有正反两方面的效应。从负面效应来说，主要是生产替代效应。跨国公司采取在国外投资生产而非在投资国国内生产的方式来参与国际分工，是通过对外直接投资取代本国生产和出口，从而会在一定程度上减少本国就业机会和就业数量，即产生“工作削减效应”。从正面效应来说，一是出口刺激效应。跨国公司的全球投资会刺激本国设备、产品的出口需求，导致投资国出口增加，进而增加就业机会。二是跨国公司总部及辅助性企业效应。跨国公司的总部一般仍设在投资国，这可以增加投资国非生产性就业机会。同时，跨国公司国外业务的发展会不断创造出对本国法律、公关、管理咨询等服务的需求，从而增加这些相关行业的就业机会。出口刺激效应和跨国公司总部及辅助性企业效应一起，构成了跨国投资的“工作创造效应”。跨国投资对投资国就业的净影响则取决于“工作削减效应”和“工作创造效应”的相对大小。

7.3　跨国公司与全球生产一体化

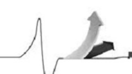
7.3.1　跨国公司的含义与战略

跨国公司是全球生产一体化最为重要的微观主体。相对于一般的国内企业，跨国公司超越了之前的国际贸易、国际资本流动以及国际移民等单一要素流动的模式，形成了多要素综合性转移的模式，包括资本、技术、管理、人才乃至行业的跨国转移。跨国公司广泛参与世界经济和领域的活动和运行，深刻地改变了世界经济的特点和运行方式，因而也是经济全球化的主要推动力量。跨国公司在很大程度上已不再是国民经济的微观主体，而是与宏观的世界经济一体化过程相对应的微观主体。



1．跨国公司的含义

跨国公司(transnational corporation)是指通过资本投资或契约安排，在两个或两个以上国家控制有工厂、矿山、销售机构和其他资产，在一个决策体系下从事国际性的生产和经营活动的企业。作为一种跨越国界的企业组织形式，长期以来，由于观



察角度和判定标准存在差异，人们对于跨国公司形成了不同的认识。概括而言，人们主要根据以下标准来界定跨国公司。

1) 以地理范围为标准

按照地理范围的标准，跨国公司是指跨越国界从事经营业务的经济组织。这种定义主要是强调企业从事生产经营活动的国别跨度，是从地理学的角度来对跨国公司进行界定的。例如，联合国经社理事会在 20 世纪 70 年代提出的跨国公司的定义就是，"凡是在两个或更多国家里控制有工厂、矿山、销售机构和其他资产的所有企业，不管是私营或是国营、股份公司或合作经营，都属于跨国公司"。

以地理范围为标准来定义跨国公司的主要分歧是，究竟需要多大的跨国性才能算是跨国公司，或者说，跨国公司最低要跨越多少个国家？最开放的定义认为，只要在两个或两个以上的国家从事生产经营活动的企业，就是跨国公司；而最保守的定义则认为至少要在六个以上的国家设有子公司、分公司或其他形式分支机构的企业，才是跨国公司。

2) 以所有权为标准

按所有权标准，跨国公司是指拥有国外企业的所有权达到一定标准的企业。这种定义强调以跨国公司的所有权拥有、管理权控制所依据的法律基础作为划分企业是否为跨国公司的标准。

以所有权为标准来定义跨国公司比以地理范围为标准来定义跨国公司更为严格。因为尽管有些企业实现了跨国经营，拥有海外子公司或分支机构，该企业按地理范围标准就是跨国公司，但如果该企业对海外子公司或分支机构不能实现有效控制，按所有权标准，这些公司不能算作跨国公司。



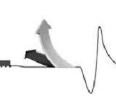
目前，国际上对跨国公司对国外分支机构拥有有效控制权的所有权比重的最低限额并没有统一的标准。国际货币基金组织认为，在所投资的国外企业中拥有 25%或更多的股权，才能视为跨国公司；而美国商务部则认为，拥有境外企业 10%或以上比例的企业，就是跨国公司。一般来说，跨国公司的规模越大，有效控制所需要的所有权的比例越小。

3) 以经营管理特征为标准的定义

按照经营管理特征标准，跨国公司是指具有全球化经营理念、实行全球化战略经营管理的企业。这种定义强调以企业是否具有全球化的经营理念和经营行为作为划分跨国公司的标准。

伴随着经济全球化的发展，人们对于跨国公司的认识上升到了一个更高的层次。以经营管理特征为标准定义的跨国公司，首先要求企业的最高决策管理层具备全球化经营理念，不应只关注某一国家或某一地区中该企业的经营活动，而应关注尽可能多的国家或地区，用全球视角来规划企业的生产经营活动；其次要求企业的经营管理层实行全球化战略经营管理，以公司的全球利益为目标，努力实现公司整体利益的最大化。按照经营管理特征的标准，只有满足上述要求的企业才能算作真正的跨国公司。

很显然，上述各种定义都是依据某一方面的标准来界定跨国公司的，尽管这些定义为人们系统地认识跨国公司提供了不同的角度，但都不足以全面地概括跨国公司的



主要特征。因此，许多学者和国际经济组织都倾向于采用诸多因素综合分析的方式来定义跨国公司。

1983 年，联合国跨国公司中心发表的报告指出，跨国公司的定义应该是指这样一种企业：一是包括设在两个或两个以上国家的实体，不管这些实体的法律形式和领域如何；二是在一个决策体系中进行经营，能通过一个或几个决策中心采取一致对策和共同战略；三是各实体通过股权或其他形式形成联系，使其中的一个或几个实体有可能对别的实体施加重大影响，特别是同其他实体分享知识资源和分担责任。联合国的上述定义比较合理地把有关的诸多因素都综合了进去，既强调了跨国公司的跨国性质，又强调了跨国公司跨国经营条件下所独有的经营和管理特征，还突出了母公司对海外分支机构或子公司的控制问题。相对于其他标准下的定义，这一定义具有较强的适用性，因此逐渐被人们所广泛接受。



2. 跨国公司的经营战略

为取得更好的跨国经营业绩，跨国公司通常会采取以下经营战略：

1) 全球化战略

全球化战略(globalization strategy)是指跨国公司将自己在全球范围的经营活动看作一个整体，通过对它所拥有的有限资源的合理安排，进行全球性的战略部署，确定公司的全球化战略目标，即实现全球性的最大化利益和要求。跨国公司根据这种全球化战略，从公司的整体利益和长远利益出发，在全面权衡利弊以后做出经营决策，根据不同东道国的特点和有利条件来合理配置各种生产要素，实现专业化生产和协作。



跨国公司通常是运用它的跨国经营网络来为全球市场服务。例如，日本本田、日产和丰田等跨国公司在美国、日本、欧洲主要地区都设有汽车生产和销售网络。每一地区网络都通过所有权和技术与母公司联系在一起，并从其他地区的子公司和分公司获得原材料和零部件，所有的地区网络都向其他地区销售产品。这些跨国公司通过它们的跨国经营网络来达到自己的全球化目标。

2) 内部化战略

跨国公司的内部化战略(internalization strategy)主要体现在跨国公司的内部贸易和内部价格上。跨国公司内部贸易是指在跨国公司内部开展的国际贸易，即跨国公司母公司与子公司之间，以及同一体系子公司之间发生的贸易关系。据统计，1993 年，跨国公司内部贸易已经达到近 16 000 亿美元，约占世界贸易总额的 1/3。跨国公司实行内部贸易的主要动因包括降低交易成本；提高交易效率；消除外部市场的不确定性；防止技术优势丧失；谋求转移价格获取更多利益；增强公司在国际市场上的垄断地位等。

跨国公司转移价格是指跨国公司内部的母公司与子公司之间、子公司之间进行

交易时相互约定的价格。这种价格在很大程度上不受市场供求规律的制约，而是根据公司的全球战略制定。据一份针对加拿大境内的大型跨国公司的调查表明，85%的公司承认运用了转移价格，转移价格决定的根据是：57%由成本决定；30%由市场决定；7%由协商决定；6%由其他方法决定。跨国公司利用转移价格可以达到以下目的：减轻赋税、调拨资金、增强子公司的竞争力以及规避风险等。

3) 研发国际化战略

跨国公司强大的竞争能力不仅体现在其雄厚的资本实力、精湛的工艺设备和母国完善的科研基础设施上，更体现在其强大的研发能力上。随着经济全球化和现代技术的迅速发展，跨国公司仅仅依靠自身有限的资源和创新能力已经难以胜任具有战略性的重大研究项目的开发。进入 20 世纪 90 年代后，一些世界大型的跨国公司研发战略开始趋于国际化。

研发国际化(R&D internationalization)的一个重要表现，是跨国公司逐步改变了以往以母国为研发中心的传统，开始在其他国家建立研发中心。跨国公司根据东道国在人才、科技实力以及科研基础设施等方面的优势，在全球范围内有组织地安排科研机构，开展国际技术交流与合作，共同研究开发新技术和新产品。

4) 跨国并购战略

跨国并购(cross-border mergers and acquisitions)是指涉及两个以上国家或地区的企业之间的合并和收购。按照联合国贸易和发展会议的定义，跨国并购包括外国企业与境内企业合并；收购境内企业的股权达 10%以上，使境内企业的资产和经营的控制权转移到了外国企业。

联合国 2000 年《世界投资报告》显示，在 1989—1999 年的 10 年中，国际投资的增长主要是由跨国并购而不是新建投资推动的。跨国并购的价值从 1987 年的不到 1 000 亿美元增加到 1999 年的 7 200 亿美元，所占全球国内生产总值比例从 1987 年的 0.5%上升到 1999 年的 2.5%。近几年，跨国并购得规模更是达到了惊人的程度(见表 7-2)。采用跨国并购战略可以使跨国公司更为快速地进入东道国的市场并获取到战略资产。此外，通过协调效应提高效率，扩大规模，实现多样化以分散风险等也是促使跨国公司进行跨国并购的因素。

表 7-2　1995—2004 年并购金额超过 10 亿美元的跨国并购

年份	并购数量	占总并购量比重	并购金额/亿美元	占总并购金额比重
1995	36	0.8%	804	43.1%
1996	43	0.9%	940	41.4%
1997	64	1.3%	1 292	42.4%
1998	86	1.5%	3 297	62.0%
1999	114	1.6%	5 220	68.1%
2000	175	2.2%	8 662	75.7%
2001	113	1.9%	3 781	63.7%
2002	81	1.8%	2 139	57.8%
2003	56	1.2%	1 411	47.5%
2004	75	1.5%	1 998	52.5%

资料来源：联合国贸易和发展会议. 世界投资报告 2005：跨国公司和研发国际化[M]. 冼国明等译. 北京：中国财政经济出版社，2006.



5) 跨国联盟战略

20 世纪 80 年代以来，越来越多的跨国公司以结成跨国战略联盟的方式来参与国际竞争。跨国公司的跨国战略联盟(transnational strategic alliance)是指两个或两个以上的跨国公司通过协议、契约等联盟方式，在投资、研究开发、生产和市场开拓等方面结成的一种长期的利益共享的松散联合体。

跨国公司之间建立跨国战略联盟主要是为了达到开拓市场，优化生产要素组合，节约资源投入，分摊研究与开发成本，消除不必要的竞争，共同应对竞争等目标。跨国战略联盟战略建立的动因主要包括经济全球化与竞争激化需要跨国公司进行联合；汇集产业内资源以促进行业和企业的发展；寻求更大规模和更高的资本收益；建立跨区域联盟以绕开关税壁垒以及争夺、稳定技术标准等。

3. 跨国公司的组织结构

跨国公司的国际业务要通过一定的组织结构来进行经营和管理。随着国际业务的拓展，跨国公司的组织结构经历了从出口部、国际业务部到全球性地区组织结构、全球性产品组织结构、全球性职能组织结构乃至全球性矩阵组织结构等多种形式的演化。

1) 出口部

早期跨国公司的国外活动的规模较小，通常采取在总公司下设立一个出口部的组织结构形式来负责其国外业务管理。当时国外业务在整个公司业务中所占比重不大，因此，母公司对子公司很少进行直接控制。母公司与子公司关系比较松散，母公司的责任主要限于审批子公司的投资计划，子公司的责任主要是每年按控股额向母公司支付股东红利。子公司的独立性很大。

2) 国际业务部

随着公司产品出口、对外许可转让和对外直接投资的多样化经营，许多公司采取了在总部下面设立国际业务部的组织结构(见图 7.3)。

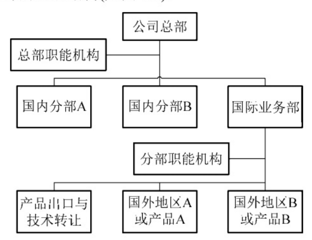


图 7.3 跨国公司的国际业务部结构

国际业务部组织结构的优点：能够协调国外子公司之间的资源，使资源集中发挥规模化作用；可以比较方便地划定子公司的国外销售市场，避免它们之间的过度竞争；有利于实行内部交易，转移经营利润，降低企业的整体税收负担。

国际业务部组织结构的缺点：人为设置国际业务部和国内业务部容易分割企业统一的

资源，不利于资源的优化配置；企业的内部矛盾和利益分配协调困难；统一制定的经营决策难以适应文化差异大、消费者行为各异的差别化市场；信息传递效率较低，决策程序会因为集中性程序而过长。

3) 地区总部结构

地区总部结构是指跨国公司按地区设立总部，负责协调和支持一个地区所有分支机构的所有活动。在这种组织结构下，母国总部及所属职能部门进行战略决策，地区总部负责该地区的经营责任，控制和协调该地区内的经营活动(见图 7.4)。

跨国公司这种组织结构的优点：企业可在同一地区的市场上有效协调产品生产、经营等环节，使分支机构能根据地区市场的特点和变化采取灵活的营销策略；有利于简化跨国公司高层对企业具体经营事务的管理，使其更专注于公司的战略决策和战略规划；有利于使分支机构成为地区性的利润中心，使每一个地区总部更容易协调本地区子公司之间资源的有效利用和利益分配；有利于地区性分支机构的独立成长经营，强化市场的针对性竞争意识。地区总部结构的缺点：不能适应产品的多样化发展；容易出现同一公司产品的不同定价水平，不同公司形象的差别化的市场经营策略，使跨国公司的一体化程度受到影响；不同地区分公司有可能争夺资源、彼此分割、缺乏协调沟通，甚至在地区发展上顾此失彼；容易造成资源重复利用和机构设置重叠，增加管理成本。



图 7.4　跨国公司的地区总部结构

4) 产品总部结构

在跨国公司多样化经营的情况下，不同的产品、不同的服务业务领域往往需要公司按照专业化分工和运作的方式来进行生产、经营，相应地就需要按照产品或服务种类设立总部，同一类产品或服务都归属于某一产品总部管理，从而形成产品总部结构(见图 7.5)。

跨国公司这种组织结构的优点：强调了产品和市场销售的全球化规划，有利于国际市场细分，有利于加强产品的技术、生产、销售和信息的统一管理，避免公司内部业务冲突，提高公司整体竞争力，最大限度地缩小了公司国内外业务的差别。产品总部结构的缺点：不利于公司对长期投资、市场销售、资源配置和利润分配等全局性问题进行集中统一决策；不同产品管理线的职能机构设置可能重复，由此导致内部协调的困难，资源的使用有时难以突出重点；公司内部人力资源难以实现跨线的资源调剂，造成人力资源浪费。



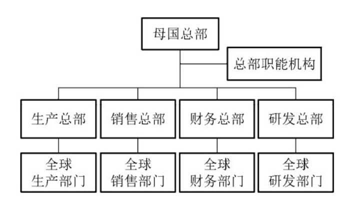


图 7.5　跨国公司的产品总部结构

5) 职能总部结构

职能总部结构是将整个公司业务按照公司主要职能展开，公司总部之下建立职能总部，每个职能总部负责各个特点的职能业务(见图 7.6)。

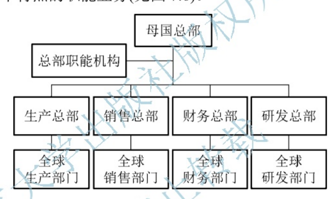


图 7.6　跨国公司的职能总部结构

职能总部结构的优点：有利于公司高层对经营活动进行分类专业化管理；部门设置较少重复，人力资源占用较少；有利于公司整体的纵向和专业化协调，提高管理效率；有利于统一成本核算、资源集中调配、利润等经营业绩统一考核。职能总部结构的缺点：管理环节层次较多；信息流转不畅，决策到执行的中间环节较多；职能部门的目标有可能分离，甚至冲突，各个环节如研发、生产、经营、服务等可能出现脱节或不协调。

6) 矩阵组织结构

公司业务规模大、产品系列多、地区分布广、客户差别大的跨国公司，往往采取更为复杂的矩阵组织结构。这种组织结构将地区结构、产品结构和职能结构结合在了一起(见图 7.7)。

跨国公司矩阵组织结构的优点：有利于各部门、各层次之间的合作和协调；有利于产品和销售与市场竞争、环境变化、东道国政府政策等因素的综合分析与处理；公司选择组织结构的弹性也使企业的各个层次具有较强的市场应变能力。这种组织结构的缺点：结构过于复杂，官僚性的低效率比较容易发生；制度往往难以稳定和执行，各方面关系协调困难较大，管理和组织成本相对较高；易造成多重领导、相互牵制、决策缓慢和管理困难。

需要指出的是，跨国公司的每一种组织结构都有其优点和缺点，因此很难断定哪一种结构一定比其他结构更优越，重要的是企业要根据自身行业、产品和国际经营的特点，构建适合于自身的组织结构。

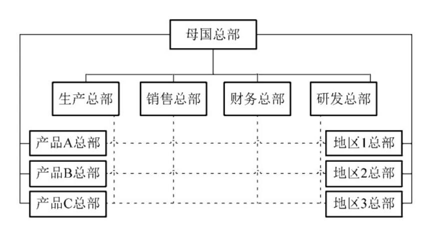


图 7.7　跨国公司全球性矩阵组织结构

7.3.2　跨国公司对世界经济的影响

作为当前全球生产体系中最为重要的微观主体，跨国公司对世界经济的发展具有重要影响。跨国公司的发展带动了世界贸易、国际金融的飞速发展，更推动了世界经济朝全球生产一体化的迅猛发展。正是在这种意义上，跨国公司成为经济全球化的微观基础。


【知识拓展】

1. 跨国公司推动国际贸易量的增长和质的改变

跨国公司主导下的大规模国际化生产，一方面为推动国际贸易深化奠定了雄厚的物质基础；另一方面，跨国公司的母公司与子公司、子公司与子公司之间的生产专业化和协作化程度较高，形成了诸要素和商品的内部买卖，不仅加强了国际经济技术的合作与交流，而且使跨国公司内部贸易数额不断增加，从而促进了世界贸易规模的不断扩大。同时，跨国公司也为产业内国际贸易的发展提供了基础。实行横向分工或生产工序垂直分工经营结构的跨国公司本身的国际化发展，有助于形成同一产业内部的中间产品和最终产品的规模生产和跨国流动。随着跨国公司的全球分工，一个完整的产品生产过程在时空上被分离，作为最终产品组成部分的原材料、中间产品、半成品与零部件在不同国家之间流转，导致了产业内国际贸易的迅速发展。

2. 跨国公司推动国际要素的流动

从一般意义上讲，跨国公司是国际投资的结果。但从另一方面说，跨国公司把原来集中于一个企业中的基本生产过程分成各个相对独立的环节，并把各个环节分别转移到不同的国家或地区去进行，这是跨国公司主导下的国际分工深化。而国际分工的深化，必然又推动国际投资向纵深发展。当前，生产国际化和金融全球化的趋势日渐加强，跨国公司的经营活动几乎遍及全球。跨国公司这种全球化的经营方式不可避免地促进了资金、技术和先进管理方式等在全球范围的流动，带动资源配置的全球优化。对国际资本流动来说，跨国公司的投资体制本身就是国际资本流动日趋活跃的微观机制，不管是投资体制中的公司系统内的资金流动，还是投资体制中的外部化融资，都构成了当前国际资本流动的主要渠道。此外，跨国公司不仅直接影响国际直接投资，而且是国际间接投资的关键参与者。



3. 跨国公司推动全球生产一体化的发展

在拥有巨大经济实力的基础上，当前的跨国公司已经发展成为全球化运作的跨国公司。跨国公司不仅避免了依赖单一或分散的国家资源的传统限制，而且体现了一种在全球范围有效利用并整合全球要素的分工体系和分工协作关系，从而使当代国际分工呈现出日益深化的特征。正是在这种分工模式下，全球化运作的跨国公司拥有了在全球范围内配置资源的能力，从而使其成为当代国际分工条件下全球生产一体化的微观主体。

生产国际分工是世界经济形成的标志之一。生产国际分工的基本出发点，就是通过不同国别、区位上的生产分工，充分发挥资源要素的比较优势，从而在全球范围内降低成本提高生产效率。随着生产国际分工的深入，分工越来越细，生产的专业化程度越来越高。其结果一方面是更彻底地降低生产成本提高效率，从而提高全球经济福利；另一方面则是交易成本的相应提高。举例来说，由于生产的专业化分工程度越来越高，厂商往往集中于特定制成品甚至特定部件或工序的生产并为此消耗大量科研开发费用，但是由于专业化分工的不同，下游的厂商和最终消费者对特定产品的开发生产代价认识不足(信息不对称)，导致了生产厂商为了实现产品价值而花费更多的代价向市场宣传解释该产品，从而增加了交易成本。此外，由于资产专用性以及市场交易条件等原因也会导致交易成本的提高。在提高生产效率的同时，也导致了交易成本的提高。就世界经济而言，专业化分工在国际层面上展开，交易成本提高问题更加突出。

跨国公司主导下的生产国际化超越了一般意义上的生产国际分工，其内涵则是企业内部的国际化分工，即在全球范围内构筑公司网络，将生产国际分工内在化，使之成为跨国公司内部母公司与子公司间的专业化分工关系。因此，跨国公司内部国际生产分工同样可以实现一般国际生产分工最大生产效率的目标。同时，由于各零部件、中间产品的供求方在所有权上的联系，跨国公司得以通过公司内部国际贸易实现产品流通，即跨国公司将部分的一般国际市场交易也内在化了。企业内部贸易的好处很大程度上在于它最大程度上确保了交易的展开和产品价值的实现，从而最小化交易成本，弥补了一般生产国际分工的缺陷。总之，企业内部国际分工和企业内部国际贸易作为跨国公司生产国际化的两个方面是统一的。跨国经营使企业内部分工国际化，确保了生产效率，企业内部贸易即联结企业的生产过程又降低了交易成本。

跨国公司主导下的生产国际化以及相关的企业制度创新开辟了世界生产的新格局，这一方面有助于全球生产一体化的推进，另一方面也确立了跨国公司本身作为与一体化的世界经济环境相对应的微观经济主体地位。也正是在这一微观经济层面上，跨国公司的生产国际化推动了世界经济的融合。同时，跨国公司生产国际化的迅速扩展也需要更为一致的经营环境以进一步降低生产国际化的风险和障碍，为此对全球范围内实现经济政策和汇率政策的统一也提出了明确的要求。在宏观层面，随着跨国公司及其分支机构间多形式的联系，一种以价值链为纽带的跨国生产体系逐步建立，整个生产过程的国际关联和国际分工构成了国与国之间经济联系的新纽带，世界经济得以深度融合。

复习思考题

一、名词解释

国际分工　产业间分工　产业内分工　产品内分工　垂直型分工　水平型分工　混合型分工　完全分工　不完全分工　国际直接投资　垄断优势理论　内部化理论　区位优势理论　国际生产折中理论　边际产业扩张理论　寡占反应理论　企业国际化阶段理论　小规模技术理论　技术地方化理论　跨国公司　跨国公司战略联盟　跨国并购

二、问答题



1. 国际分工有哪些主要类型？
2. 国际分工发展的规律有哪些？
3. 垄断优势理论认为跨国公司的垄断优势具体表现在哪些方面？
4. 简述产品生命周期理论的主要观点。
5. 简述国际生产折中理论的主要内容。
6. 简述几种发展中国家对外直接投资理论的主要观点。
7. 试论述国际直接投资对东道国和投资国经济的影响。
8. 简述跨国公司的经营战略与组织结构。
9. 跨国公司对世界经济发展有哪些影响？

延 伸 阅 读

[1] 邱立成，成泽宇．论跨国公司的国际一体化生产[J]．南开学报，1998(6)．

[2] 张二震，方勇．国际贸易与国际投资相互关系的理论研究综述[J]．南京大学学报，2004(5)．

[3] 吴文武．跨国公司与经济发展[J]．经济研究，2003(6)．

[4] 詹姆斯·R. 马库森．跨国公司与国际贸易理论[M]．强永昌等译．上海：上海财经大学出版社，2005．

[5] 张纪康. 跨国公司与直接投资[M]. 上海：复旦大学出版社，2011．

第3篇

趋势篇

第 8 章

经济全球化

经济全球化是当前世界经济最为重要的发展趋势。技术基础、组织保障和理论转变是经济全球化迅猛发展的主要推动力量。经济全球化下形成了新的要素结构和要素流动机制，要素流动的增强与要素收益分配规律决定了经济全球化的国家利益分配机制。经济全球化的加速推进推动了世界经济整体性的提高，为各国经济的增长和发展带来了重大的机遇和挑战。本章阐述经济全球化的相关内容，重点分析经济全球化的本质、收益分配机制与局限性。



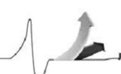
8.1 经济全球化及其发展动因

8.1.1 经济全球化与全球化经济

1. 经济全球化的内涵

经济全球化(economic globalization)是指在各国对外经济关系发展的基础上，商品、服务和生产要素在全球范围内流动障碍日益消除，各国经济的相互作用、相互依存的程度不断加深，经济活动的全球性不断加强的状态与趋势。

1990 年，经合组织前首席经济学家西尔维娅·奥斯特雷(Sylvia Ostry)在报告中首先使用了经济全球化这一概念，主要是指生产要素以空前的规模和速度在全球范围内流动，以寻找适当的位置进行最佳配置。1997 年，国际货币基金组织的发展报告称：经济全球化是指跨国商品与服务贸易及国际资本流动的规模和形式的增加，以及技术的广泛传播使世界各地经济相互依赖性增强。上述组织对于经济全球化概



念的表述尽管不尽相同，但其表达的意思与上述定义是基本一致的，都认为经济全球化是生产要素在全球范围内进行配置和世界各国经济相互结合成世界经济整体的过程。

经济全球化既是一个过程，也是一种状态。从历史长河来看，世界经济从其形成之初起就是一个在曲折中走向经济全球化的过程。从简单意义上说，世界经济是世界各国经济组成的有机整体，但世界经济的整体性有一个发展过程。国民经济之间通过世界市场形成相互联系就是世界经济发展的初期形态，但是，在世界市场形成和发展的很长一段时期内，世界各国的经济联系主要是商品交换。世界市场的形成可以被视为今天经济全球化的历史起点，但无论就其包含的国际关系的内容，还是就其所涉及的国家来说，都难以称得上是真正的经济全球化。同样，19 世纪后期国际投资的发展也推进了世界经济的阶段性发展，使得国际贸易的发展和国际投资的发展都显示出今天的经济全球化的某些特征，但同样以高度发展的经济国际化这一标准看，却仍然只是初级形式和有限水平。两次世界大战的发生，使经济全球化的进程暂时中止。

严格意义上的经济全球化是从“二战”后开始的。以关贸总协定、国际货币基金组织和世界银行为三大支柱的世界经济不但得到了持续稳定的增长和发展，也使经济全球化在经济体制上得以推进。20 世纪八九十年代以来，经济全球化进入到一个新的发展阶段。关贸总协定开始的乌拉圭回合谈判取得了重大成果，在推动贸易自由化的同时，创立了一个管理商品贸易、服务贸易、国际投资和知识产权保护等众多国际经济关系的世贸组织。金融国际化的发展推动了资本的跨国流动，大规模的国际资本交易可以瞬间实现。国际直接投资和跨国公司迅猛发展，国际生产一体化加速推进。经济全球化成为当前世界经济不可逆转的发展趋势。

2. 全球化经济的性质

经济全球化的迅猛发展正在将世界经济推进到一个全球化经济的新时代。全球化经济(globalization economy)是一个在范围上远大于国民经济而在运行机制上又类似于国民经济的全球经济体系。就其核心而言，全球化在空间范围上意味着世界经济已经将几乎所有的国家和地区都纳入到世界经济运行体系中来；在运行机制上，全球化意味着各国间经济活动各种障碍的日益消除，以至于经济运行像在一国内部一样。当然，在可预见的未来，全球化经济仍然会与国民经济有着根本性的区别。只要国家仍然存在，国家就仍将在世界经济中发挥重要作用；货币差异仍然存在，汇率变动仍是一个各国经济交流和发展的干扰因素。经济全球化会促进各国经济的交流融合，使作为经济主权意义上的国家在世界经济中的作用日益淡化，但不会完全取代主权国家。只要主权国家存在，全球化经济与国民经济就会并存。

与经济全球化迅猛发展前的世界经济相比，全球化经济具有以下几个方面的基本性质。

1) 要素流动是全球化经济的基础与本质特征

经济活动从生产要素的组合开始，通过生产过程形成产品(或服务)，进而是产品的交换和收入的分配。世界经济的发展开始只是世界市场，即跨国的商品交换的普遍化。经济活动是要素组合、商品生产、商品交换和收入分配的整体，世界范围的商品交换只是各国相对独立的生产过程的结果的交换，因此商品的国际流动并不能代表经济全球化，也不是经济全球化的本质特征。经济全球化导致了全球经济的紧密活动，生产、交换等在全球范



围展开，这是经济全球化的结果。经济全球化之所以会表现全球范围的经济联系，最为重要的在于生产要素的国际流动。生产要素的国际组合从经济过程的起点上把各国独立的生产过程改变为世界性的生产过程，从而改变世界经济的运行方式，并形成以生产过程实现的国际联系。因此，生产要素的国际流动不仅是经济全球化区别于世界经济以前发展阶段的本质特征，而且是经济全球化的基础。

具体来说，一方面，要素流动超越商品流动，成为现阶段世界经济区别于以往的主要标志。尽管商品流动的规模数量及其自由化程度不断发展，但是真正导致全球化发展的是生产要素的国际流动，包括资本、技术、资金、管理和人力等。正是生产要素的国际流动，改变了世界经济的运行方式——不只以商品交换实现的国际联系，而且以生产过程实现国际联系。无论从形式的多样性上说，还是从规模与数量上说，生产要素的国际流动均远远超越商品流动。不仅如此，要素流动还产生了取代商品流动的结果。不论是否为了跨越关税障碍，国际投资常常使产品进入当地市场，从而取代进口。当然生产规模扩大，国际分工深化，商品流动仍然得到继续推动。另一方面，要素流动是跨国公司产生和发展的基础，而跨国公司是与全球化世界经济相适应的企业组织形式。跨国公司是生产要素国际组合的载体，跨国公司的国际投资是生产要素国际流动的渠道，决定跨国公司发展的正是要素的国际流动。跨国公司的作用在于把分散于不同国家的生产要素组合起来，创造出一种新的生产与流通过程，从而推动了经济全球化的发展。

2) 跨国公司是全球化经济的微观组织形式

经济全球化的基础同样来自于微观组织层面的变化。具体来说，从组织层面看，是企业组织形式的变化，与全球化经济相适应的，是跨国公司的企业组织形式。正是跨国公司的迅猛发展所造就的生产跨国一体化构成了全球化经济的企业组织基础。从经济全球化的体制建设上讲，国家仍然是当代世界经济的主体；但从经济全球化的实际运行来看，全球化经济时代的世界经济，与其说是主权国家的有机整合，不如说是跨国公司的总和。从跨国公司的群体总量上看，目前跨国公司的总产值已经占到了全球市场经济体系的国民生产总值的 40%，国际贸易中的 50%是经由跨国公司的贸易；另外，全球 80%的研究与开发投入、90%的新增生产技术、75%的国际技术转让中有跨国公司的主体存在。许多国家的出口总量中 50%以上是国际经营企业及其分子公司的国际贸易活动，全球经济活动中跨国公司驱动的贸易、投资所产生的外汇资金超过了所有发达国家官方外汇储备的总量，甚至可以说，世界上有相当数量的开放经济体的国际收支平衡状况、资本流出入平衡、产业兴衰、就业率、经济景气状态都已经是由跨国公司在起着关键的作用了。正是跨国公司在经济总量上拥有了与国家实体相抗衡的经济实力，才使得跨国公司的经济影响力超出了民族国家的界限而作用于整个全球化的世界经济，并使其成为世界经济最为重要的微观主体。



因此，经济全球化条件下，一国真正地参与国际竞争和全球经济，无疑应当采用跨国公司的企业制度。这既是全球化对于企业的挑战，也是全球化对于国家的挑战。是否实行跨国经营，表面上看一个企业组织管理层面的问题，实质上也是一个



国家如何适应世界经济微观变化的问题。从经济全球化来说，一个企业如果不采取跨国经营方式，就在很大程度上没有真正融入经济全球化的市场；一个国家没有一批跨国公司，也就没有完全参与全球化经济体系。因为，在当时世界经济中，本国生产然后出口到国外市场的生产分工方式，正在越来越被在全球分布与整合产业链的跨国经营模式所取代。

3) 体制竞争成为全球化经济中国家竞争的核心

国家之间的竞争表现在许多方面，自然资源、劳动力数量与素质、资本规模、科学技术、企业实力、创新能力等，经济全球化的发展使得国家之间的体制竞争呈现出核心意义。从一国来看，体制竞争(system competition)意指一国建设一种更具竞争力的经济体制来提高本国的整体竞争力。赢得体制竞争优势的经济体制，对内应当能充分发挥个人和企业的潜力，具有强大的创新机制；对外应当能不断适应变化的国际环境，及时调整自身的地位与角色，具有充分的应变能力。

经济全球化是一个多变的国家经济融合过程。对于各国来说，应变能力的强弱在很大程度上决定了从参与全球化进程中获益的多少。应变的过程是一个不断收集信息、加工处理、做出决策到实施决策的过程。一国应变过程效率的高低和路径的长短决定了其经济体系的应变能力。生产经营企业融入国际生产价值链条是缩短应变路径的重要方式，企业内部经营机制的改善则是提高应变效率的根本内容，一国经济体制具有快速应变能力是适应全球化竞争的一个根本因素。经济全球化下的竞争从本质上说是生产率的竞争。这种生产率的竞争突破了仅仅作为单个企业的内部生产过程的劳动生产率竞争，凸显作为整个国家的所有各种经济要素在内的全要素生产率的竞争。国民经济这种高度复杂的大系统的管理有赖于政府管理下的市场，是由市场达到资源的有效配置，政府则克服市场自发缺陷，推行发展战略目标，调节对外经济关系。全要素生产率的竞争依赖于国家的体制条件。

此外，随着科技的作用在现代产品中意义的提高，能否将科技的最新成果迅速商品化、产品化，是决定一国产品能否在世界市场上获益的一大关键。而这一点并不仅仅取决于本国厂商的创新能力和经营能力，更取决于一国是否具有有效的体制来保证和促进科技成果的转化。当代两大国际竞争力评估机构(世界经济论坛，World Economic Forum，WEF；洛桑国际管理发展学院，International Institution for Management Development，IMD)所使用的国际竞争力评估方法，其本质就是以企业为主体而以国家体制和宏观环境为条件的国家综合竞争力。现代高科技大多数不是个别企业所能开发和应用的，它是教育、科研、信息、资金、生产、材料和市场等多要素的结合，因此需要一套具有竞争力的经济体制，才能实现经济增长与发展的目标。

8.1.2 经济全球化发展的动因

经济全球化是当今世界经济发展不可逆转的大趋势。冷战的结束，国际经济组织的推动无疑都是经济全球化发展的原因。但从根本上说，经济全球化最主要的推动力量可以归结为以下 3 个方面。

1. 技术基础——科学技术日新月异的发展

科学技术是第一生产力，科学技术也是经济全球化发展的基本推动力。没有科学技术特别是信息技术的发展，经济全球化是不可想象的。20 世纪 80 年代以来，首先是以微电



子技术为基础的信息技术的日新月异的发展，使许多发达国家开始重点发展高技术主导性的产业，产业结构转移和调整步伐明显加快，从而带动了整个世界产业结构的转移和调整。其次是通信和交通技术的发展，这使得各国间通信和交通的费用成倍下降。据统计，1930年纽约到伦敦 3 分钟的电话费为 24 美元，1990 年降为 3 美元。另据世贸组织计算，1990—1997 年的世界商品出口中，1 美元货物的运输成本仅为货物成本的 2%。现代运输技术的发展，使商品和生产要素全球范围内的流动在很大程度上摆脱了高运输成本的阻碍。信息技术的发展，使大量信息快速而经济地在全球范围内传递成为现实。跨国公司管理者可以通过信息传递，把广泛分布在世界各地的各个生产环节统一组织起来实行集中管理，通过信息传递，管理者可以在瞬间了解世界行情，从而找到各地最有利的赢利机会。正是科学技术的发展，为经济全球化奠定了坚实的物质技术基础。

2. 组织保障——跨国公司前所未有的扩张

20 世纪 80 年代后与 80 年代以前相比，跨国公司发生了量与质的变化。从量上看，一直到 70 年代末，跨国公司的数量只有 1 万多家，拥有子公司 4 万多家，进入 80 年代以后，跨国公司得到了迅猛发展。从质上看，跨国公司在经济生活中的作用不断加强，已成为世界经济发展的主流。正是跨国公司的迅猛发展，为经济全球化提供了强有力的组织保障。首先，跨国公司是贸易自由化的微观动力。跨国公司一方面同其他公司一样直接从事进出口贸易，更为重要的是它更多地从事公司内部，即母公司与子公司之间、各子公司之间的贸易。其运行的实际效果推动了国际贸易的增长和贸易自由化的发展。其次，跨国公司是金融国际化的微观基础。跨国公司的投资机制包括内部投资和外部融资两种机制，跨国公司一方面作为投资主体直接向其海外的分支机构投资和增资，同时跨国公司也带动跨国金融机构和子公司与当地的企业和当地的金融机构参与对其子公司的投资。此外，为适应科技革命和国际竞争的需要，跨国公司还掀起了一轮又一轮的公司跨国并购高潮。正是跨国公司大规模的对外投资和跨国并购促进了金融国际化的发展。此外，跨国公司是生产一体化的微观纽带。根据内部化理论，跨国公司从事跨国经营活动的主要目的在于把原来独立的生产环节都变成公司内部的功能，将生产和销售等活动按照最有利的原则分布在世界各地，使每一子公司或分支机构按一定职能统一成为一个公司内部一体化的网络，这样公司内部从事的生产和交换活动就可以绕开国家间的各种壁垒和阻碍，有利于公司减少市场的不稳定性，保证原料来源和销售市场，并能更好地利用其内部价格达到避税增利的目的。

3. 理论背景——新自由主义思潮推波助澜

经济全球化主要是以跨国公司为主体的微观经济行为，但这种微观经济行为离不开各国政府特别是发达国家政府的经济政策的推动。正是由于各国政府在宏观上采取了减少国家干预，放松经济管制的各种措施，才使得国际贸易、国际投资及企业的跨国兼并摆脱了各种束缚，获得了迅猛发展。政府的政策转向与其信奉的经济理论有关，具体来讲，经济全球化的发展有着一个凯恩斯主义危机和新自由主义思潮推波助澜的理论背景。

“二战”后，以英美为代表的主要发达国家普遍信奉凯恩斯主义的理论，认为经济危机发生的原因在于社会有效需求的不足，政府应采取积极的财政与货币政策来稳定总需求，从而促进生产和就业。为此，发达国家加强了对经济的干预，制定并推行了一整套介入社

会经济生活的政策措施。凯恩斯主义经济政策的实施在一定程度缓解了资本主义经济制度与社会生产力发展的矛盾，促进了发达国家较长时期的经济增长。但是，此政策的实施也使资本主义固有的矛盾不断累积并最终在20世纪70年代初期得以激化。70年代初期，发达国家普遍出现了经济停滞、通货膨胀、失业严重、政府干预过多、私人积极性减弱、财政赤字沉重、国营企业亏损等问题。面对这些难题，凯恩斯主义从理论上无法做出令人信服的解释，从政策上无法进行有效的治理，这导致了发达国家经济理论和政策上的反向调整。随着凯恩斯主义的失宠，新自由主义思潮得以推广。这种理论思潮强调政府过度干预不利于资源的合理配置，不利于竞争，从而会阻碍经济增长，要求放松经济管制，减少国家干预，让市场机制充分发挥作用，对外经济方面要求放松贸易管制实现贸易自由化，放松金融管制实现金融自由化等。20世纪80年代初期，美国里根政府和英国撒切尔政府首先将新自由主义的理论落实为政府的政策，大力推行私有化，大幅度减少国家对经济的干预，放松对贸易和金融的管制。新自由主义的理论和政策在主要发达国家经济实践上的推行，极大地促进了国际贸易的自由化，加快了资本的国际化并推动了跨国公司在世界范围内的兼并和联合，使经济全球化成为20世纪80年代以来世界经济发展的大势所趋。

8.2 经济全球化中的要素收益决定

经济全球化的发展扩展了生产要素的外延，并使得传统的要素收益决定理论受到挑战。揭示经济全球化的要素收益决定规律，对于理解不同发展水平的国家在经济全球化的地位与所获利益的巨大差距，并通过要素培育提高参与经济全球化的本国收益，具有重要意义。

8.2.1 经济全球化中的生产要素

1. 生产要素的内涵及其演变

生产要素的定义产生于经济学的微观分析，泛指作为企业生产过程起点的投入。生产要素的概念是发展的。欧根·冯·庞巴维克(Eugen Bohm-Bawerk)在其《资本和资本主义》一书中认为，“一切生产要素都有两种(也只有两种基本生产要素，即自然和劳动力)作用的结果”。威廉·配第(William Petty)的名言“劳动是财富之父，土地是财富之母”体现了他的两要素观。詹姆斯·穆勒(James Mill)在《政治经济学》一书中也赞同上述观点，但他把资本视为同样重要。马歇尔在《经济学原理》中则认为，生产要素应分为3种，即土地、劳动和资本。

生产要素概念是随时空变化而变化的。农业社会最为主要的生产要素是土地和劳动力，工业社会使资本要素上升到首位，以后要素又扩大到管理、技术、人力资源等。管理最初是一种企业内部的过程，随着市场的复杂化，对外部条件的认识和把握也成为管理要素的一个组成部分。劳动力本来只是人的数量和劳动的复杂程度，但随着生产过程的复杂化，劳动力分化为一般劳动力和知识型劳动力。生产要素概念起初仅用于对企业生产经营过程的分析，其外延局限于企业的投入，而且大部分分析只限于对生产型企业的投入。对于科研开发、流通服务、市场中介等来说，信息的重要性显然大大超越生产企业，而它最初并没有被纳入生产要素。迈克尔·波特(Michael Porter)的国家竞争优势理论的一个重要基础，是通过扩大生产要素的外延来说明现代国际竞争的。他指出：“生产要素是一个产业最上游的竞争条件。”生产要素可以被归纳为五类：人力资源、天然资源、知识资源、资本资源和



基础设施。在人力资源中，包括管理阶层以及不同的劳动层次。天然资源包括地理位置，一个国家和其他国家间的地理位置影响到它对市场、供应、运输成本、文化与商业间的适应性。知识资源中包括各类研究统计机构和学科层。资本资源中包括国家资金总额的差异、各种金融运行形式、资本市场结构等。基础设施中包括影响生产生活的各种条件[①]。他还指出，“人力资源、知识和资本是可以在各国间流动的。高级技术人才正如科技知识般高度流动，这种人才流动随着国际通信的发达而更显著。当一国任凭它拥有的人力资源等生产要素离去时，这一部分生产要素也就不成为该国的优势。能有效应用这些生产要素、提高配置生产率的国家，通常也是国际竞争中的赢家[②]”。从很大程度上说，正是通过对生产要素的外延的扩展，波特才较为完整地提出国家竞争优势的系统理论，也才能使这一理论具有了现代意义。

对于宏观分析来说，生产要素的延伸也是必要的。宏观经济可以借用投入产出方式来解释经济运行过程，以说明经济运行的起始条件与最终结果。从这个意义上说，生产要素概念提供了一种宏观经济的思路与方法。从宏观意义上，需要把生产要素的概念扩大为“经济要素”，即作为整体经济活动的要素。如果说劳动力、资本、土地等是生产的起始条件，管理是生产的机制和过程的话，那么宏观经济运行的每一个有形条件都可视为起始条件和投入，而经济体制则是它的机制和过程。显然，作为总量，企业的生产要素同样是宏观意义上的经济要素。“国家是企业最基本的竞争优势，原因是它创造并延续企业的竞争条件。国家不但影响企业所做的战略，也是创造并持续生产与技术发展的核心[③]”。在波特的理论中，国家对企业竞争所创造的条件，是一国宏观的制度要素；国家也是企业发展所需要素的培育者和供给者。

2. 经济全球化中的要素

随着经济全球化的发展，生产要素与经济要素相互联系，经济要素成为国际竞争的生产要素。在最初的意义上，生产要素只是有形的生产投入品。在知识经济的分析中，专利等无形资产也被作为投入与生产要素，在全球化经济中，不仅跨国企业的全球市场网络和管理体系被作为生产要素，而且东道国和母国的经济政策与经济环境等宏观和制度经济要素也成为企业经营的决定性因素。对于企业来说，这些因素是外部因素，与传统定义上生产要素的微观特征不同。但是在经济全球化下的全球竞争中，一个国家的制度和政策环境却构成了这个国家企业国际竞争的基本因素，在很大程度上影响甚至决定着一国企业的国际竞争能力。在母国的跨国公司总部是这样，在东道国跨国公司子公司也是这样。全球化经济的要素，不同于企业的要素，也不同于国民经济的要素，在原有外延基础上，应把以下要素也纳入其中。

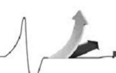
一是全球的经济与市场信息。经济信息对经济活动尤为重要，信息空间的扩大极大地提高了信息的多样性和复杂性，开放型经济中政府与企业的决策高度依赖于外部信息，使信息成为全球经营甚至国内经营的第一要素。

二是企业的国际市场网络。在国际投资中，特别是在发达国家或新兴市场经济体向发展中国家的投资中，前者常常以国际销售渠道为要素与发展中国家进行合资。来料加工、

① [美]迈克尔·波特. 国家竞争优势[M]. 李明轩译. 北京：华夏出版社，2002：70-71.

② 同上书：72.

③ 同上书：16.



来件装配、来样定制等，都是外来投资方拥有国际市场网络的表现。

三是全球性企业组织体系。跨国公司的组织体系具有管理全球性生产经营活动的庞大网络和对世界经济变化做出灵敏反映的独特能力，是企业整体能在全球范围内获得最大利益的经营方式。全球性企业组织体系使跨国公司形成了公司内部的供应链和集群效应。正是跨国公司所拥有的特殊要素使其在全球化经济中得到了迅速的发展。

四是全球化企业的经营管理。跨国公司善于组合世界各地的优势，建立新企业，实现优势的内部化。跨国公司通过特殊的国际决策机制、经营管理人才和方法等全球化的企业管理进行全球市场的统一规划，包括现在的市场和未来的市场，形成竞争优势。

五是政府政策，包括母国政府和东道国政府的激励政策、投资政策等。各国对外政策的差异影响了国际投资的流向。从对本国经济是否有利出发，政府政策作为要素的意义在于，一国政府能否有效运用政策工具使本国在对外经济关系上获取更大利益。

六是投资经营环境。即东道国政策以外的影响国际投资的各种商业性因素，如基础设施、人力与劳动力供给、商务成本、供应链等，这是影响跨国公司决策的一大因素。

七是制度环境，即国家的经济体制、法律等相对稳定的因素。从很大程度上说，这是一国的市场经济体制发展水平和与国际接轨的水平。

8.2.2　经济全球化的要素收益决定原理

要素稀缺性与要素收益，是经济学对于要素分析的一个重要方面。在扩大了要素的外延以后，同样需要分析要素稀缺性与要素收益。这是对经济全球化收益理论认识的关键。

在探讨生产要素报酬问题时，经济学理论最初把生产要素细分为哪些是有限的，哪些是无限的。无限供给的要素不需要交换从而没有交换价值。劳动一般被认为是一种供给有限的物品，对这一要素所有权的使用是有限的，并且因为它可以被占用，但需要一个交换价值，这就是劳动力的价格。地租和劳动工资便由此产生。古典经济理论关于要素收入分配的研究主要是从价值创造过程之中进行的。斯密在《国富论》一书中最早研究了国民财富的本质与增加的原因，并指出社会财富是根据自然秩序的要求通过市场进行分配的，最后，土地的地租、劳动工资、资本利润形成了社会三个阶级即要素所有者的收入。让·巴蒂斯特·萨伊(Jean Baptiste Say)首次明确提出了商品价值“三分法”，认为既然社会生产三要素(土地、劳动、资本)都创造效用，都是社会财富的源泉，那么三要素都应该凭借其对社会生产的贡献获得报酬。李嘉图以劳动价值论为基础，着重考察了劳动者所创造的价值是如何在社会各阶级即各种要素所有者之间分配的。在土地方面，根据肥沃程度被区分为级差地租Ⅰ和级差地租Ⅱ。作为劳动价值论的创始人，李嘉图是从劳动生产率上解释的，但事实上也证明了不同质量的要素要求不同的收益。穆勒则在批判地继承前人思想的基础上提出了“四分法”，首次将“交换”列入参与社会价值分配的一类生产要素。



在总体上，古典经济理论主要是从生产要素对生产的贡献角度来研究要素收入分配问题的。正如美国经济学家约翰·克拉克(John Clark)于 1899 年发表的《财富的分配》一书中指出的那样：“每种生产要素在参加生产过程中都有独特的贡献，也有相应的报酬，这就是分配的自然规律。”“如果这个规律能够顺利地发挥作用，每一种要素能创造多少财富，就



能得到多少财富。”可见，在古典经济理论的分析中，要素的稀缺性没有被提出来，但要素收益的差异仍然得到了关注。

说明收入与要素的相关性，在于说明各种要素分别要求获得报酬的经济规律，这是市场经济下收入分配的实际情况。指出这一点，并不等于说一切要素都同劳动一样创造价值。劳动创造价值，并随着历史与时代的发展呈现出各种新的形式。

最早将要素的稀缺性引入分配理论的是新古典经济学派的代表人物马歇尔。马歇尔一方面继承了古典学派关于分配来源于贡献的观点，同时也指出了生产要素所获得的分配额可能并不一定等于其在生产时所做出的贡献。马歇尔认为要素收入即要素价格，是由需求和供给两个方面所决定的，古典经济分析重点在于对要素需求的分析，而忽视了对要素供给的分析。而供给方面就要受制于要素的稀缺性。在供求规律的作用下，要素的价格与要素的稀缺度成正比，与要素的供给成反比：要素供给越少越稀缺，其所得的分配比例就越大。

在现代经济分析中，所有最初的投入都被称为生产要素。在现代经济学中，要素的稀缺性是进行经济学分析的基本前提之一。新古典综合学派的代表人物萨缪尔森在其经典的经济学教科书中称：经济学研究人们如何进行选择，以便使用稀缺的、有限的生产资源进行生产，并把生产的物品分配给不同的社会成员以供消费之用。对生产要素的选择的原则是以最小的成本获得最大的收益。对于生产者来说，使用一种要素就需要按这种要素的价格付出成本，这就是要素所有者的收益。生产要素具有可替代性，当生产者在决定选择哪一种生产要素时，基本原则就是要素的相对价格和要素的生产率。与商品市场的价格规律一样，要素的价格取决于要素的相对供求关系。



现代国际经济分析中，要素禀赋理论所基于的也是要素的相对价格，而相对价格的差别则来自于要素的经济富裕性，即要素禀赋。一个国家总是更多生产和出口相对更富裕的要素密集型的产品，进口相对更稀缺的要素密集型的产品，国家的这种生产贸易结构的基础就是要素的价格，即要素依其稀缺度而要求的报酬。国家的要素禀赋优势正是来自于因某一要素的相对富裕而只要求较低的要素报酬。进而，在要素禀赋理论中发展的“要素价格均等化定理”也从另一个侧面证明了要素收益与其稀缺度的相关性。由于国际贸易，虽然要素不流动，但商品流动意味着间接的要素流动，从而改变了各国要素的供求关系即相对稀缺度，导致价格变化：富裕要素因大量使用而价格上升，稀缺要素因较少使用而价格相对下降。要素禀赋论从国际经济上证明了要素收益与其稀缺度的关系是完全正确的，也为事实所证明。虽然它的基本假定是要素在国际不流动，但仍然不影响要素收益与要素稀缺度之间的正相关关系的结论。

8.2.3　经济全球化中的要素稀缺性与国家利益分配

经济全球化的主要特征不仅仅是贸易自由化的提升，更重要的是生产要素国际流动的增强。经济全球化下的新要素结构，要素国际流动的增强，要素收益服从稀缺度的规律，决定了经济全球化的利益分配机制。

经济全球化要素流动的本质与基础性特征决定了开放经济可以通过要素的流入流出实



现各种生产要素在本国的组合。由于这种生产要素的国际重新组合与配置，使得传统意义上的国际分工概念发生了改变。20 世纪 80 年代后经济全球化的大发展，形成了以生产要素为基础的国际分工——不同国家的生产要素在一个国家进行组合，形成某一种或几种产业，生产出某类产品并出口。传统的贸易结构不再是国际分工的主要标志，生产要素的国际差异才是国际分工的基础和核心。在这一意义上，国际分工可称为“国际要素分工”。其实“分工(division of labor)”或“国际分工(international specialization)”已经失去了原来的意义，而更多地深化为一种“合作”或“参与”，即各国以一种或几种特定要素参与全球化条件下的国际化生产。从一定意义上说，这是一种更深层次的国际专业化(international specialization)，即要素供给的国家专业化，或可称为“要素合作型”国际分工[①]。在这种“要素合作”型国际分工中，决定国家利益分配的基础是，要素的流动性并不改变要素的所有权属性，从而不会改变要素的国民属性。因此，以要素稀缺度决定要素价格的规律，也就决定了以国家参与国际要素合作的相对稀缺度决定国民相对利益大小的分配规律。

值得注意的是，要素的国际流动并非意味着要素会对称地或均衡地在世界各国之间流动，恰恰相反，要素国际流动导致的是要素在某些国家和地区的集聚。也就是说，一些国家的资本、技术、标准、品牌、优秀人才、跨国经营网络等全球化要素会集聚到另一些国家或地区，使这些国家或地区成为全球经济体系中的主要生产者。需要特别指出的是，要素的国际流动存在着结构性的偏向，主要表现为发达国家拥有的资本、技术、优秀人才等高级要素极易流动，而一般劳动力、土地、自然资源等低级要素的流动不充分甚至基本不能流动，由此导致要素国际流动主要表现为高级要素拥有国家的要素向某些低级要素拥有国家流动。要素流动程度差异的结果是，流动性高的要素的国际价格会提高且趋同显著，而流动性较低的要素将保持价格的巨大差异。

发展中国家参与经济全球化的优势要素是劳动力，廉价的几乎为无限供给的劳动力是许多发展中国家参与经济全球化的主要优势，也是发展中国家在经济全球化中利益分配不利性的基础。发展中国家一般劳动力的相对过剩和低国际流动性决定了劳动力低价格的维持。发达国家参与经济全球化的优势要素是资本、技术、标准、品牌、优秀人才和跨国经营网络等，这些要素一方面是经济全球化中的稀缺要素，另一方面又具有高流动性，这两方面决定了这些要素价格的提高，这是发达国家在经济全球化中获得更大利益分配的基础。

经济全球化的特殊要素结构和要素流动存在的结构性偏向，决定了发展中国家在经济全球化中处于利益分配的不利地位。要改变这种地位，发展中国家必须致力于改变自己的要素结构，按照经济全球化的特征规划生产要素的全球组合与发展战略，而不应只是简单地持续传统的劳动要素密集型的产业发展与国际分工战略[②]。

要素培育战略的结论与波特的国家竞争优势理论是相似的。国家竞争优势理论否定了以劳动生产率和要素禀赋为基础的比较优势战略，强调来自于“集群”和政府的国家竞争优势。集群是一群相互关联的公司、供应商、关联企业和专门化的制度和协会；公司竞争力的微观基础层面是指公司战略的性质、制度环境、基础设施和政策等。政府不应致力于产业政策，而应改善生产率增长的环境，如改善企业投入要素和基础设施的质量和效率，

① 参见张幼文，梁军. 要素集聚与中国在世界经济中的地位[J]. 学术月刊，2003(3).

② 参见张幼文. 全球化经济的要素分布与收入分配[J]. 世界经济与政治，2002(10).



制定政策以支持企业的升级和创新。国家优势关键要素包括企业战略、企业结构、同业竞争，相关与支柱性产业，生产要素，以及需求条件。经济全球化中的要素稀缺性与国家利益分配原理从广义要素视角揭示了发展中国家的弱势地位。这些要素广泛涉及企业制度、企业经营环境、国家竞争力的制度因素、国家创新制度、知识经济的核心要素和信息基础设施的供给等。发展中国家只有从上述要素出发，加大这些要素的培育，才能真正形成自己的国家竞争优势，从而改变在经济全球化中的弱势地位。



【知识拓展】

8.3　经济全球化的不平等与应对

8.3.1　经济全球化的不平等

经济全球化的发展既会为各国经济创造有利的发展机遇，同时也会使各国经济面临巨大的风险和挑战。对于多数国家特别是发展中国家，经济全球化会促进其对外贸易增长，有利于引进外资和技术，促使这些国家优化产业结构、改革经济制度。融入全球化进程，在全球经济合作中获得资金、技术和管理经验，能够提高参与国家的技术发展水平和经济发展。

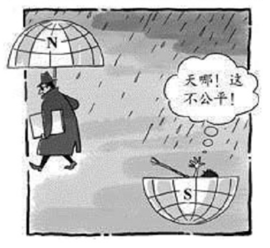
但是，由于资源和要素分布的不均衡，形成了要素的国际流动和以跨国公司为主导的全球生产配置。经济全球化的进程可能会是发达国家经济利益不断扩大和发展中国家经济代价不断增加的进程。发展中国家可能付出的代价包括巨额利润的流失，民族产业发展受阻，本国金融动荡以及国家主权受到不同程度的冲击等。全球稀缺性要素和跨国公司主要集中在发达国家，由此导致了经济全球化中事实上的种种不平等。



【知识拓展】

经济全球化的不平等主要表现在以下四个方面：

一是利益分配的不平等，全球化所创造的全球资源配置的利益多数为发达国家获得。经济全球化要求市场全球化，要求运行过程全球化，这样的全球化所创造的是一种以竞争方式上的平等为特征的世界经济。但是，竞争过程平等很可能导致的是竞争结果的不平等，原因在于竞争条件的不平等。发展水平差异的国家的国际竞争力不同，所拥有的具有竞争力的部门不同，各国从全球市场整合中所能获得的收益也就不同。以竞争为主的经济全球化原则对弱者必然是不平等的。无论是从现代高新技术产业形成所需要的要素方面，还是当前经济全球化下的高级要素拥有方面，发展中国家都处于要素的弱势地位，从而处于深化的国际分工的不利地位。利益分配的不平等同样包括不同要素所有者之间的不平等。在资本要素与劳动力要素之间存在着明显的不平等，因为就全球而言，

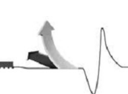




一般劳动力仍然是大量几乎无限供给的，而资本仍然是相对稀缺的。全球化导致了一个全球的劳动力市场，国际竞争使发展中国家在吸引发达国家投资的过程中竞相创造出更优惠的政策条件和更低的劳动力成本，从而使更多的利益为跨国资本所得。因此，随着经济全球化的发展，劳动和资本的稀缺性差异相应转化为现实的要素收益差异和国家之间的利益差异。尽管发达国家的一般劳动者也会因大量劳动密集型产品的进口而产生工资下降或失业的压力，但是与发展中国家相比，损失要小得多。经济全球化的要素流动本质导致了发达国家的资本等优势要素向发展中国家流动，发展中国家的劳动密集型产品向发达国家流动，因此发达国家感受到的是劳动力竞争的压力，发展中国家感受到的是资本竞争的压力，是本国企业生存的压力。

二是成本分担的不平等，发展中国家更多地承担经济全球化的近期成本。经济全球化的过程是各国的市场整合和分工深入过程，而伴随着各国的市场整合和分工深入，各国都必须调整产业结构。发达国家的产业结构调整中，传统产业可以较为轻松地对外转移，获得迅速的结构进步。对发展中国家来说，接受发达国家的传统产业一方面可以获得发展机遇，另一方面也会付出发展的代价：具有更高生产率的现代工业的建立是在本国原有产业的破产或重组中实现的；出口量的扩大和工业化的发展是在付出较为严重的环境污染代价下实现的；市场上商品的充裕和选择多样化是在本国大量企业倒闭中实现的。在这一过程中，包含着大量的结构调整的痛苦，大量就业转移的社会成本，以及调整过程中的资本损失。在发展中国家快速的市场开放中，各个经济部门承受着不同的竞争压力，而发达国家跨国企业则获得了更大的市场机会。尽管理论上讲发达国家的市场对发展中国家也是开放的，但现实是发展中国家因缺乏大规模进入的竞争能力而在短时期无法真正进入。

三是国家地位的不平等，经济全球化加剧了国家地位的分化。发达国家积极推动经济全球化，因为全球化的发展为其提供了更为广阔的发展空间。发展中国家也需要全球化，但更需要一种可控制开放进程的全球化。加速发展的全球化很可能使发展中国家的开放从主动式开放变为被动式开放。客观来说，几百年的世界经济发展的规则是强国主导经济格局，国际分工结构主要由科技与经济先进国家所决定，“二战”后的国际经济秩序主要由发达国家主导。美国是当前贸易自由化、金融国际化和生产一体化的主要推动力量，从这个意义上说，全球化是由美国等发达国家所主导的世界经济发展趋势，而经济全球化的发展在很大程度上进一步加强了其在国际经济中的强势地位和竞争优势。从世贸组织等国际组织的运行机制看，各类国家似乎处于平等谈判的地位，不仅各国一票，且地位平等。但事实上国际组织谈判的主题多体现了发达国家先进产业市场扩展的需要，如信息产业、专业服务、金融服务的市场准入等，也体现了发达国家经济发展水平的要求，如环境保护、劳工标准、知识产权保护等。尽管世贸组织也给了发展中国家某些特殊安排，使发展中国家在市场开放进程中可以有所缓冲，但这种安排实质上还是要把发展中国家融入一个自由竞争的全球市场之中，缓冲是有限的。事实上，经济全球化加剧了国家地位的分化。认识到劳动密集型产业分工和发展中国家在经济全球化体制中的地位有助于更清楚地认识经济全球化的局限性。与经济全球化倡导的表面上的自由贸易体制相对照，事实上发达国家的资本、技术密集型产品在发展中国家扩大市场没有体制限制，发展中国家却无法建立推动新产业成长的抵御机制；因发达国家进口国保护就业或传统产业需要，发展中国家劳动密集型产品向发达国家扩大出口成为敏感问题，并设立了体制约束，而发展中国家因从未建立



起来的新兴产业，既没有统计资料来说明因进口导致的市场扰乱、产业损害和就业影响，也没有相应的社会政治经济力量去维护其成长的必要条件。在经济全球化的产业分工中，理论上的地位平等掩盖的事实上发展中国家产业遭受冲击，而发达国家却能以各种理由和规则规避本国产业受到来自发展中国家出口的冲击。



四是决策参与的不平等，发达国家和发展中国家在规则与制度的制定上不平等。出于经济规模和实力，以及相应的在国际组织中的地位和影响力的巨大差异，经济全球化的规则与制度安排主要是由发达国家而非发展中国家决定的。在很大程度上，经济全球化的规则与制度安排是发达国家将其已经在国内成熟了的体制在国际范围内沿用和延伸的结果，发达国家事实上扮演着国际制度制定者的角色。决策权的不平等从本质上取决于经济实力的差异和经济发展需求的不均衡。如发展中国家不愿接受发达国家的制度安排，发达国家就不会给发展中国家出口市场与所需资本。在发展中国家对外部市场和国际资金有巨大需求的情况下，只能被动承认发达国家制定的规则。尽管在经济全球化的进程中，发展中国家均有所参与，但总体表现为发达国家作为规则与制度的制定者而发展中国家作为规则与制度的接受者，只能被动地适应规则和制度。显然，以美国为首的发达国家在制定规则与制度时会更多地考虑本国需要而非广大发展中国家的需要。但是，经济全球化绝不应当成为由个别国家主导下的全球化，而应当是在国际合作中共同发展实现互利共赢的全球化，这需要世界各国特别是发展中国家做出更大的努力。





8.3.2　经济全球化的应对

对于广大发展中国家来说，面对经济全球化，应该保持正确的认识，既要努力适应经济全球化的发展趋势，充分利用经济全球化带来的各种有利条件和机遇，又要正视经济全球化的局限性，并注意加强全球化风险的防范。为此，需要努力做好以下几个方面。



一是深化经济改革，发展壮大本国的经济力量。经济全球化所带来的利与弊是并存的。要在融入全球化的进程中能够趋利避害，关键是壮大本国的经济实力。一个经济机体的良性健康发展对其避免外冲击是极为重要的。对于中国来说，几十年的经济改革和经济发展无疑取得了巨大成就，但从根本改革资源配置方式角度看，改革的大关还没过，诸如国企改革、金融体制改革等还有很长的路要走。要融入经济全球化，必须进一步深化改革，从国际规则和本国实际相结合的原则出发，建立起开放型的、能够对外部冲击具有较强适应能力的经济体制，推动经济持续、健康、稳定地发展。

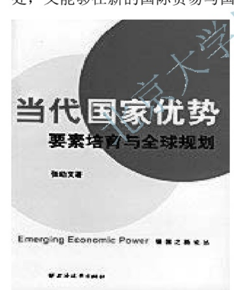
二是抓住经济全球化产业结构调整的机遇，优化本国的产业结构。一国产业结构的变化是整个经济发展动态过程的有机组成部分，其变化要受到经济发展水平的制约；反过来，产业结构又是一国资源与现实经济实力之间的联结机制和转换器，



对经济发展起着重要的推动作用。与发达国家相比，发展中国家的产业结构总体水平落后，农业仍占较大比重，工业部门以劳动密集型产业为主，高技术产业起步较晚。因此，应当充分利用经济全球化结构调整的机遇，从经济结构优化升级的角度出发，把利用外资与引进国外先进的产业紧密结合起来，努力使外资更好地为本国所用。根据国家的实际情况，既要积极引进并发展技术先进的劳动密集型产业和高技术产业的劳动密集型环节，又要抓住机遇，努力发展本国的高新技术产业，实现本国产业或产业链条的升级。

三是加强与跨国公司的合作，发展和壮大本国跨国公司。经济全球化的主要载体和主要推动力量是跨国公司，特别是发达国家规模巨大的跨国公司。跨国公司是当今世界产业特别是高新技术产业发展和国际贸易的主流。不融入跨国公司的生产和销售网络，就难以融入世界技术产业发展和国际贸易的主流。因此，一国特别是发展中国家，一方面要利用本国的市场优势，吸引跨国公司来国内投资，加强与这些公司的长期合作，争取进入跨国公司的生产和销售网络，并获得其先进的转让技术；另一方面，本国企业要通过或联合国外大型跨国公司或兼并国外中小型跨国公司或创建自己的跨国公司等方式，努力开展大规模的跨国经营，积极参与国际竞争，为企业发展赢得广阔的空间。

四是积极参与区域和全球经济合作组织，加强全球经济治理。在推动并规范经济全球化发展的进程中，区域性和全球性经济合作组织的重要性显而易见。发展中国家应该积极参与区域和全球的经济合作，加入这些组织既可以充分享受到贸易与投资自由化的种种好处，又能够在新的国际贸易与国际投资等规则的制定中，维护国家整体利益。



五是努力提升要素结构，通过培育方式获得自己的稀缺要素，形成要素优势。经济全球化下实现转型与升级的战略核心在于知识、信息等高级生产要素的培育和流入。经济全球化与信息化大大加速了要素的流动，要素的全球流动又为超越现实要素禀赋提供了可能性。由于以脑力劳动为主的研发产业、营销集成产业要素并不全像资本那样可以直接引进，因此应合理规划全球要素的利用和引进。其次，支撑产业升级的高级生产要素通常是培育和创造出来的，根本途径是政府、企业和个人的持续投资，以保证要素的持续升级和专业化。基础设施、接受基础教育的劳动力等一般生产要素是高级产业形成和发展的必要基础条件，应当是政府的投资重点。企业则应注重专门技术、专业人才等具有风险大、回报率高等特点的高级生产要素的投资。国家应加快体制改革，形成能持续升级生产要素的机制，同时创造强有力的社会风险投资机制，促进本国高级生产要素的形成。

复习思考题

一、名词解释

经济全球化　全球化经济　新自由主义　要素合作型国际分工



二、问答题

1. 全球化经济具有哪些方面的基本性质？
2. 经济全球化发展的主要推动力量有哪些？
3. 如何理解经济全球化中的要素收益决定分配？
4. 经济全球化的不平等性表现在哪些方面？
5. 发展中国家应如何应对经济全球化？



延 伸 阅 读

[1] 裘元伦．经济全球化与中国国家利益[J]．世界经济，1999(12)．
[2] 肖刚．经济全球化的神话与不对称的相互依存[J]．世界经济与政治，1999(9)．
[3] [美]约瑟夫 •斯蒂格利茨．全球化及其不满[M]．李杨，章添香译．北京：机械工业出版社，2004．
[4] [英]戴维 • 赫尔德，安东尼 • 麦克格鲁．全球化理论[M]．王生才译．北京：社会科学文献出版社，2009．
[5] 张幼文．要素流动——全球化经济学原理[M]．北京：人民出版社，2013．

第 9 章

区域经济一体化

区域经济一体化是当前世界经济发展的另一大趋势。关税同盟和最优货币区理论构成了不同时期区域经济一体化理论的核心。20 世纪 90 年代以来，区域经济一体化呈现出加速整合的趋势，欧盟、北美自由贸易区和亚太经济组织深入推进，次区域和双边经济合作组织发展成绩斐然。尽管区域经济一体化对经济全球化有一定的消极影响，从长远看则会推动经济全球化的发展。本章阐述区域经济一体化的相关内容，重点论述区域经济一体化的理论、最新发展及其与经济全球化的关系。

9.1 区域经济一体化理论

9.1.1 区域经济一体化的内涵与类型

1. 区域经济一体化的内涵

一体化(integration)一词在经济意义上最早运用于有关产业组织的研究中，通常用来指企业之间的合并。将一体化视为国家之间经济融合的观念是从 20 世纪 50 年代初期形成的。用于国家之间经济融合含义的经济一体化(economic integration)是指原本相互独立的经济体通过某种形式结合成一个经济联合体的过程和状态。美国经济学家弗里茨·马克鲁普(Fritz Machlup)在《经济一体化思想史》一书中，对于经济一体化理论的起源和内涵进行了仔细研究。他发现，英文“integration”一词来自拉丁文“interatio”，含义是“更新”与“修复”的意思。据《牛津英文词典》记载，该词是 1620 年首次在出版物中被赋予“将各部分结合成一个整体”的含义。



当前经济一体化的发展主要体现于区域经济一体化。区域经济一体化(regional economic integration)是指在特定区域内的国家或地区通过达成经济合作协议或组建经济合作组织，推动区域内商品流通和要素流动的自由化及生产分工的最优化，乃至实现经济政策和经济体制协调统一的过程或状态。

为了更好地把握经济一体化的内涵，需要进一步从以下几个方面深入分析。

1) 经济一体化既是一个过程，又是一种状态

美国经济学家贝拉·巴拉萨(Bela Balassa)于 1961 年提出："我们建议将经济一体化定义为既是一个过程，又是一种状态。就过程而言，它包括旨在消除各国经济单位之间的差别待遇的种种举措；就状态而言，则表示为各国间各种形式的差别待遇的消失。"[1]巴拉萨对经济一体化的定义被广为肯定的优点是，将经济一体化同时看作"过程"和"状态"。同意经济一体化既是"过程"又是"状态"的经济学家，对于其内容有不同的理解。如维多利亚·柯森(Victoria Curson)1974 年在其《经济一体化的本质》一文中，从生产要素配置角度把一体化"过程"理解 为"导向全面一体化的成员间生产要素在配置"，把一体化"状态"理解为"业已一体化的国家间生产要素最佳配置"。当然，也可以从动态和静态角度理解一体化"过程"和一体化"状态"，前者强调一体化的动态性质，一体化是一个国家间经济不断融合的过程；后者强调一体化的静态性质，一体化反映了某一时段国家间经济融合的程度。

2) 功能性一体化与制度性一体化

经济一体化可以区分为功能性一体化和制度性一体化。功能性一体化是由经济活动本身的高度密切关系为基础而不依赖于协定或组织而实现的一体化。功能性一体化揭示出经济一体化是一个自然的社会历史过程，其各方面(或部门)、各阶段(或形式)之间存在着相互联系、相互制约或推动，某一方面的一体化会自动地扩及其他方面，并有"自我积累"和"自我加速"的趋势。换言之，经济一体化一旦确定了势头，就会自发地、自动地从初级形式走向高级形式，从一些方面(部门)扩及其他方面(部门)。制度性一体化则是以一定的国际协定和组织形式为框架而实现的一体化。

功能性一体化和制度性一体化互为因果、相互推动。功能性一体化的发展来自各国市场经济自发的内在要求，当它发展到一定阶段时必然要求制度一体化给予保障和促进。制度性一体化会加深功能性一体化的程度，进而也对制度性一体化本身提出更高的要求。功能性一体化是制度性一体化的准备，具有一体化的实质性意义，制度性一体化是功能性一体化的阶段性标志，具有一体化的形态性意义。

3) 消极一体化与积极一体化

1965 年，简·丁伯根(Jan Tingbergen)在《国际经济一体化》一书中，将政府当局促进经济一体化的措施区分为"消极的"与"积极的"。前者指"取消各种规章制度"，即取消对有关各国间商品、资金和人员流动的限制；后者指建立新的规章制度去纠正自由市场的错误信号，去强化自由市场正确信号的效果，去加强自由市场的一体化力量[2]。1968 年，约翰·平特(John Pinter)借用丁伯根的术语而作出了他自己的解释："消极一体化"是取消

① Balassa B. The Theory of Economic Integration[M]. London: Allen & Unwin, 1962.

② Tingbergen J. Internatioanal Economic Integration[M]. 2nd ed. Amsterdam: Elsevier, 1965.



差别，“积极一体化”是形成和运用协调的、共同的政策以实现除取消差别以外的经济和福利目标。平特指出，他的解释不同于丁伯根之处在于，他是就目标(即按取消差别与实现经济和福利目标)来区分，而丁伯根则按政府的行为，即取消既存规章制度或制订新制度和新政策来区分。

2. 区域经济一体化的形式

按照一体化发展程度的高低，区域经济一体化主要有以下几种形式：

一是自由贸易区(free trade area)。自由贸易区是指区域内的成员国之间相互取消关税和其他贸易限制措施，但各成员国对非成员国仍然保持着各自独立的关税政策的经济一体化形式。自由贸易区区内关税的消除使商品可以在区域内各成员国之间无关税贸易，但区域内各成员国没有统一的对外关税。为了避免非成员国的商品从低税率的成员国进入区内后，再免税进入高税率的成员国，从而造成高税率成员国的关税政策失效，自由贸易区通常采取“原产地规则(rules of origin)”。该规则规定，只有产自区域内的成员国的商品才享有无进口关税的待遇。原产地规则较为有效地防止了非成员国利用转口贸易在低税国进口后在高税国销售以获取额外收益的行为。

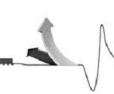
二是关税同盟(customs union)。关税同盟是区域内各成员国之间不仅相互取消了关税和其他限制措施，而且对非成员国采取了统一关税的经济一体化形式。关税同盟不仅实现了成员国之间商品的无关税贸易，而且实行了统一的对外关税。关税同盟对成员国的约束力比自由贸易区要大，各成员国实际上将关税的制定权让渡给了区域经济一体化组织。当然，关税同盟只是实现了成员国之间商品贸易的自由化，劳动力、资本等要素的流动和服务贸易等并未实现自由化。

三是共同市场(common market)。共同市场是区域内成员国之间不仅实现了商品贸易的自由化和对外统一关税，而且实现了区域内成员国之间的服务、资本和劳动力等的自由流动的经济一体化形式。共同市场不仅意味着成员国之间商品贸易的自由化，而且意味着生产要素流动的自由化和服务贸易的自由化。资本自由流动意味着成员国的资本可以在区域内自由地投资；劳动力自由流动意味着成员国的公民可以在区域内自由寻找就业机会以实现就业；服务贸易的自由化意味着成员国之间在相互提供通信、咨询、运输、旅游、金融等服务方面消除了人为的限制。

四是经济同盟(economic union)。经济同盟是区域内成员国之间在建立共同市场的基础上，实行协调统一的财政、货币、汇率等经济政策的经济一体化形式。经济同盟的实现不仅意味着成员国政府要让渡建立共同市场所需要的各项权力，而且要让渡使用独立的宏观经济政策干预经济的权力，包括独立制定干预内部经济平衡的财政与货币政策的权力，以及独立制定干预外部平衡的汇率政策的权力。

五是完全的经济一体化(perfectly economic integration)。完全的经济一体化是指区域内各成员国之间不仅实现了经济同盟的目标，而且进一步实现了协调一致的经济制度、政治制度和法律制度等的经济一体化形式。

需要指出的是，尽管区域经济一体化的形式存在着一体化发展程度的差异，但上述划分并不意味着由低到高的五种形式是具体的区域经济一体化组织发展的必经路径。现实中，区域经济一体化发展的起点并非一定是自由贸易区，处于某一形式的区域经济一体化也并



不一定存在向更高一级形式发展的必然性。

9.1.2　区域经济一体化理论

经济学家提出了诸多区域经济一体化理论，其中最为重要的是关税同盟理论与最优货币区理论。

1. 关税同盟理论

关税同盟理论被认为是国际经济一体化理论的核心。其奠基者有雅各布·维纳(Jacob Viner)、德比尔斯(De Beers)、莫里斯·拜(Maurice Bye)和哈伯特·盖世奇(Herbert Giersch)。德比尔斯被认为是维纳之前对关税理论做出过系统分析的经济学家；维纳的主要贡献是分析了关税同盟对贸易流量的影响，分析和对比了“贸易创造”效应和“贸易转移”效应；拜分析了关税同盟形成时的政策；盖世奇分析了关税同盟的“区位”问题。20 世纪 70 年代以前的关税同盟理论被视为“传统关税同盟理论”，其主要内容是以“贸易创造”和“贸易转移”为基本原理，展开分析“生产效应”“消费效应”“贸易条件效应”等，着重分析关税同盟的福利效应。这些分析基本上是静态分析。

1) 传统关税同盟理论

(1) 分析关税同盟影响贸易流量的机制：贸易创造效应和贸易转移效应。贸易创造(trade creation)是指关税同盟建立所产生的同盟成员国间贸易的增加。贸易转移(trade diversion)是指同盟成员国原先与第三国的贸易，因关税同盟建立而转向成员国。假定完全竞争、生产成本不变、运输成本为零，则一种商品的世界市场价格等于成本最低国家的生产成本。因此，生产成本高过世界市场加关税之和的国家，会从成本最低国家进口，其他国家则在国内生产。于是，当甲、乙两国组成关税同盟，丙为第三国时，便有 5 种可能的情形。第一，甲、乙在同盟前均为生产某种商品，但甲生产成本最低。同盟建立后，乙便停止生产，改为从甲进口，此即为“贸易创造”。第二，甲、乙在同盟前均为生产某种商品，并且都不是成本最低国。同盟建立后，原来受关税阻隔而未起作用的两国生产成本差便因关税取消而导致两国互相贸易，也即“贸易创造”。第三，同盟建立前，甲是生产成本最低国，而乙根本就不生产该商品，于是，关税同盟不改变原来情形。第四，甲在同盟前生产某种商品，乙从生产成本最低国丙进口。同盟建立后，乙改从甲进口，因为甲的生产成本免去关税后，低于丙的生产成本加关税之和。这是“贸易转移”。第五，甲、乙在同盟前均不生产某种商品，则同盟建立后情形无变化，两国仍从生产成本最低国丙进口。上述 5 种情形在理论上是平行的。若关税同盟不只是甲、乙两国而是一系列国家，或者是两国但涉及一系列商品，则“贸易创造”和“贸易转移”效应可以并存。

下面再分析关税同盟影响国家福利的机制。传统关税同盟理论分析关税同盟对于国家福利——资源有效配置和收入国际分配——的影响，包括生产效应、消费效应、贸易条件效应和行政效应。第一，生产效应。它包括“正生产效应”和“负生产效应”。前者指对于某种商品的购买，从价格较昂贵的国内转向较低廉的同盟国，后者指某种商品的供应，由来自生产成本较低的第三国转向生产成本较高的同盟国。正、负生产效应取决于关税同盟成员国经济的互补性与竞争性、关税同盟的大小、地理上的相邻及运输成本和关税的高低等因素。在维纳发表《关税同盟问题》之前，几乎所有关于关税同盟的论述都认为，就建



立关税同盟而言，成员国经济互补性是有利的，竞争性是不利的。主张自由贸易的与主张保护贸易的经济学家都持相同的结论。这些经济学家都以比较成本差异大小来定义“竞争性”和“互补性”，“竞争性”是指有关国家大多数产品的生产成本的差异不大；反之，则为“互补性”。而维纳提出，应以产品范围的“相似”与“不相似”来区别经济的竞争性与互补性。“竞争性”指有关国家的产品范围在很大程度上是重叠的，“互补性”指它们的产品范围很不相同。由此，竞争性经济组成关税同盟，其“正生产效应”大于可能产生的“负生产效应”；反之，互补性经济组成关税同盟，除非包括了生产成本最低国，否则，“负生产效应”为大。维纳还指出，竞争性经济的产品单位生产成本差越大，则其组成关税同盟的“正生产效应”越大。维纳、詹姆斯·米德(James Meade)和丁伯根等认为，关税同盟区越大，其“正生产效应”越大。因为，同盟内部分工的潜在随同盟而增大；同盟越大，贸易转移的可能性越小。关税同盟理论把地理上的相邻性引入分析，认为由相邻国家组成关税同盟的好处是：相互联系的距离短；偏好很可能相似；往往有共同的历史，能认识共同利益，易于协调政策。在关税高低的分析方面，一般认为，如果关税同盟成员国在同盟前的关税越高、对第三国共同关税越低、第三国对它们征收的关税越低，那么，关税同盟的“正生产效应”越大。

(2) 消费效应。关税不但影响生产，也影响消费。进口关税常常限制本国消费者对进口商品的需求。减低进而取消关税，使本国消费者买到更多廉价的进口商品，从而减少对本国相对质次或价高的商品的需求。于是，即使生产效率未获得提高，但世界实际收入因交换和消费的改善而提高。理查德·李普西(Richard Lipsey)在其《次优的一般理论》一文中认为，关税同盟因取消内部关税而增加成员国消费者的福利，超过其“负生产效应”对世界福利的消极影响。李普西指出，关税同盟可能有“正消费效应”，也可能有“负消费效应”。其主要理由是：如果在关税同盟前，A 国生产商品 Z，而从 B 国进口商品 X，从 C 国进口 Y，并且对 X、Y 征收一样的从价税。那么，在 X 与 Y 之间满足最佳交换条件(即价格比率相等)，但在 Z 与 Y 或 Z 与 X 之间不是。A、B 两国成立关税同盟后，取消商品 X 的关税，于是，在 Z 与 X 之间满足最佳交换条件，但在 Z 与 Y 之间或 X 与 Y 之间则不是。由于关税同盟前后，均只有一对商品满足最佳交换条件，故不能肯定关税同盟对于福利的净效应。巴拉萨认为，李普西仅仅计算最佳交换条件被满足的数目，不足以说明问题。他假设货物税为零，指出，如关税同盟内部贸易在同盟消费中的比重越大，则关税同盟的“正消费效应”越大。或者说，同盟内部贸易越是超过对同盟外贸易，“消费效应”越可能是正的。成员国在同盟前与第三国贸易量越小，则同盟的“负消费效应”可能越小。此外，关税同盟的消费效应还取决于关税率。同盟前有关国家间关税税率越高，则它们组成关税同盟，取消相互关税所带来的“正消费效应”越大。反之，如对第三国提高关税，则带来“负消费效应”。

(3) 贸易条件效应。关税同盟导致有关国家净贸易条件，即出口商品价格与进口商品价格之比发生变化。因为关税同盟改变了有关国家进出口商品的相对价格水平。贸易转移引起关税同盟对于同盟外国家商品的需求的转移，从而改善同盟的贸易条件。若其他条件不变，则需求转移越大，同盟的贸易条件改善越大。贸易条件效应改善的程度取决于贸易商品的供应和需求的弹性。若一个关税同盟太小，不能影响世界市场价格，则可视其出口需求弹性和进口供应弹性均为无限，该同盟的形成便不能影响其贸易条件。反之，较大的



经济区域对区域外商品的需求弹性较大，关税同盟的形成越能改善其贸易条件。在长期，生产率提高常常伴随着实际收入的增加。生产率提高若引起一般价格水平下降，则不利于同盟的贸易条件；若集中表现在与进口竞争的部门价格水平下降，则有利于其贸易条件。

(4) 行政效应。关税同盟所带来的“行政效应”表现在：成员国因取消相互关税而节省税务开支；企业和个人因同盟内部取消关税而节省原先必须履行的报关手续所费的时间和费用，后者包括出入关卡的额外运输费，以及聘请律师和经纪人来应付烦琐的报关手续和规则的费用。但也应该看到，关税同盟给成员国带来了新的行政管理费，即为协调各国不同的规则制度，相互监督，尤其是不同的税制引起的补税和退税问题所形成的费用。

总之，关税同盟对于资源配置的影响有积极的，也有消极的。假定其他条件不变，当成员国经济竞争性越大，同盟前实际生产成本差距越大，关税同盟区越大，成员国间经济距离越短，同盟前相互关税税率越高，成员国交往程度越高，则关税同盟越可能有利于资源有效配置。

2) 关税同盟理论的发展

20 世纪 70 年代以来，国际经济学界发展了关税同盟理论。其主要内容为：第一，关税同盟的动态效应。约翰•威廉森(John Williamson)和巴拉萨等人指出，关税同盟的动态效应至少跟它的静态效应相当，甚至还要大。被静态分析所忽视的关税同盟动态效至少有两点值得重视：一是规模经济效应，二是促进国际分工。因内部取消关税而形成更大规模市场，不但表现为贸易创造和贸易转移，而且使原先限于较小规模国内市场而未能达到最适度规模经济的企业，有机会扩展至最适度规模。关税同盟内部取消关税，使内部竞争加剧，不但引起既有生产要素再配置和产业结构调整，而且会因为市场更大、竞争更激烈而扩大国际分工范围。在此过程中，会刺激技术进步或需求的变化。第二，贸易创造和贸易转移未概括的关税同盟对贸易的全部效应。关税同盟对于国际贸易的影响，除了贸易创造和贸易转移这两个基本效应外，还应该有外部贸易创造、贸易重整和贸易抑制等效应。外部贸易创造效应是指关税同盟成员国与第三国(即世界其他部分)的贸易创造。关税同盟前，各国相同商品的进口关税税率不一，故成立同盟时，以各国原先关税的平均值来确定同盟对外共同关税税率的结果，使共同关税税率低于原先本国关税税率的成员国，就有可能产生“外部贸易创造”。贸易重整效应是指关税同盟引起成员国间贸易商品结构及地理方向的调整。贸易抑制效应是指同盟对外关税壁垒令原先从外国进口的廉价商品为国内商品所取代。第三，关税同盟与经济增长的联系。过去的静态分析忽略了关税同盟对经济增长的分析。在静态分析下，假定技术不变，忽略了技术更新条件下成本下降的可能性及其对于关税同盟诸效应的作用。这实际上割断了贸易创造和贸易转移与经济增长的关系。

2. 最优货币区理论

关税同盟理论主要用来分析低级形式的区域经济一体化，如自由贸易区与关税同盟等，而对于较高形式的区域经济一体化，如经济与货币联盟等，最优货币区理论给出了较好的分析。

最优货币区(optimal currency area，OCA)理论比关税同盟理论的问世晚了 10～20 年。美国经济学家罗伯特•A. 蒙代尔(Robert A. Mudell)1961 年发表的《最优货币区理论》一文被认为是这一理论的代表作。最优货币区理论是从关于最适度汇率制度的长期争论中产生

的。20 世纪 60 年代，货币学派的主要代表米尔顿·弗里德曼(Milton Friedman)等人一直主张实行完全自由浮动汇率，称这既能自动调节外部不平衡，又满足内部平衡。但是，他们的主张忽视了真实世界中国与国之间在幅员、开放度、生产要素流动性、政策取向等方面的差异。而另一些经济学家注意到真实世界中国与国之间的“不对称”和“倾斜”，于是在主张以国为单位选择固定汇率制度的同时，寻求若干国组成最优货币区。最适度货币区理论应运而生。

所谓最优货币区，指的是这样一种区域，此区域内一般性的支付手段或是一种单一的共同货币，或是几种货币，这几种货币之间具有无限可兑换性，其汇率在进行经常交易和资本交易时相互钉住，保持不变，但是区域内国家和区域外国家的汇率保持浮动。通过联合区域内的数个国家共同建立货币区，能够同时实现固定汇率制度和浮动汇率制度的优势。由于使用共同货币，区域内的汇率波动能够彻底地加以消除，但是共同货币对区域外货币仍然是自由浮动的。另外，建立最优货币区的其他好处还包括消除与货币兑换有关的交易成本、实现规模经济等。从理论上说，任何一个国家都会面临最优货币区的问题，即本国是适宜单独组成一个货币区，还是与其他某些国家共同组成一个货币区。但在以什么指标作为最优货币区建立的标准方面，经济学家之间存在着分歧。

1) 以生产要素高度流动性作为最优货币区标准

蒙代尔等经济学家提出了“内部平衡”与“外部平衡”冲突和协调的观点。前者指充分就业、价格稳定，后者指国际收支平衡。他们主张经济发展的基本目标就是内部平衡与外部平衡同时达到平衡，最优货币区理论是企图找出一个对于实现这一基本目标最为关键的经济指标或因素，来确定最优货币区的范围。蒙代尔认为，需求转移是一国出现外部失衡的主要原因。假定有 A、B 两个区域，若原来对 B 区域产品的需求现在转向 A 区域产品，则 B 区域的失业增加；如果 A 区域正巧是 A 国，B 区域正巧是 B 国，则 B 国货币汇率的下跌将有助于减轻 B 国的失业，A 国货币汇率的上升有助于降低 A 国的通货膨胀压力。但是，如果 A、B 是同一国家内的两个区域，它们使用同一种货币，则汇率变动无法同时解决 A 区域的通货膨胀和 B 区域的失业。因此，浮动汇率只能解决两个不同通货区之间的需求转移，而不能解决同一通货区内、不同地区之间的需求转移，后者只能通过生产要素的流动来解决。因此，若要在几个国家之间维持固定汇率，并保持物价稳定和充分就业，就必须有一个调节需求转移的机制，而这个机制只能是生产要素的高度流动。

2) 以高开放性作为最优货币区的标准

1963 年，罗纳德·麦金农(Ronald Mckinnon)提出，应以经济的高度开放性来确定最优货币区的标准。麦金农将社会总产品分为可贸易产品和不可贸易产品，经济开放性与可贸易产品在社会中的比重成正相关关系，比重越高，经济越开放。他认为，一个经济高度开放的小国难以采用浮动汇率有两条：第一，由于经济高度开放，市场汇率稍有波动就会引起国内物价的剧烈波动；第二，在一个进口占消费中比重大的高度开放的小国中，汇率波动对居民实际收入的影响非常大，使存在于封闭经济中的货币幻觉消失，进而令汇率变动丧失了纠正对外收支失衡的作用。为此，麦金农强调，一些贸易关系密切的开放国家应该组成一个相对封闭的共同货币区，并在区内实行浮动汇率。麦金农的理论包含两个关键的假设：第一，国际收支不平衡主要由供求状况的微观变化所引起的；第二，世界其他地方价格是稳定的。若国际经济本身不稳定，则麦金农的结论就必须完全颠倒过来，因为外部



不稳定会通过直接固定汇率传递至内部经济。

3) 以低度产品多样化作为最优货币区标准

彼得·B. 凯南(Peter B. Kenen)于 1969 年提出，应以低度产品多样化作为最优货币区的标准。与蒙代尔一样，凯南也假设国际收支失衡的主要原因是宏观经济的需求波动。他认为，一个产品相当多样化的国家，出口也是多样化的。在固定汇率安排下，对一个高程度产品多样化的国家而言，由于单一品种的出口产品在整个出口中所占的比重不大，其需求的下降不会对国内就业产生太大影响；相反，对低程度产品多样化的国家来说，其出口产品的多样化也是低程度的，若外国对本国出口商品的需求下降，就必须对汇率作较大幅度的变动，才能维持原有的就业水平。可见，出口产品的多样化使外部动荡对经济的冲击力变小了，出口收益相对稳定。因此，高程度产品多样化的国家可以承受规定汇率的后果，而低程度产品多样化的国家则不能，所以，适宜采用汇率灵活性安排的独立货币区。

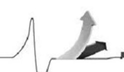
4) 其他标准

上述蒙代尔、麦金农和凯南的分析中均以“实际贸易条件”来表示价格，外部调节只涉及国际收支经常项目。另一些经济学家则从其他方面提出了最优货币区确立的标准。

第一，国际金融一体化。詹姆斯·伊格拉姆(James Ingram)于 1969 年指出，在决定货币区的最优规模时，有必要考察一国的金融特征。他在 1973 年提出以国际金融高度一体化作为最优货币区标准的理论。伊格拉姆认为，一个区域内各国国际收支的不平衡同资金的移动状况有关，尤其同缺乏长期证券的自由交易有关。如果国际金融市场的一体化是不充分的，那么，外国居民会以短期外国证券为主要的交易对象，因为买卖短期证券的外汇风险可以通过远期市场的抛补来避免。但这样一来，各国长期利率的结构就会发生明显的差异。相反，假如国际金融市场高度一体化(尤其是长期资本市场高度一体化)，只有国际收支失衡导致利率发生小幅变动，就会引起均衡性资本(非投机性短期资本)的大规模流动，从而避免汇率的波动。

第二，政策一体化程度。爱德华·托尔(Edward Tower)和托马斯·威莱特(Thomas Willett)于 1970 年提出应以政策一体化作为最优货币区的标准。他们认为，一个具有不太完善的内部调节机制的货币区能否成功，关键在于其成员国对于通货膨胀和失业增长的看法，以及对这两个指标之间交替能力的认识是否具有合理的一致性。换句话说，一个不能容忍失业的国家是难以同另一个不能容忍通货膨胀的国家在政策取向上保持一致的。因此他们建议，应当以政策合作作为国际收支的平衡机制，建立一个超国家的、统一的中央银行和统一的财政制度。约翰·M. 弗莱明(John M. Fleming)对这一说法提出了批评，他指出，由政策协调来调节国际收支不平衡是有条件的，例如，以财政政策来调节国际收支不平衡，唯有顺差同时是繁荣国、逆差同时是衰退国，才能通过需求由后者向前者转移来实现两国内部与外部同时平衡。此外，货币政策一体化超前的效果颇存疑问，例如，建立超国家中央银行以实现货币政策一体化，有利于货币区内短期利率相同和资本流动性，却不总是有助于消除区内各国国际收支不平衡。

第三，通货膨胀相似性。1970 年和 1971 年，戈特弗里德·冯·哈伯勒(Gottfried Haberler)和弗莱明分别提出以通货膨胀相似性作为确定最优货币区的标准。他们认为，国际收支失衡最可能是由各国的发展结构不同、工会力量不同和货币政策不同所引起的通货膨胀的离散趋势造成的，后者除了会导致国际收支基本账户的失衡外，还会引起短期资本的投机性



移动。因此，如果区域内各国通货膨胀趋于一致，就可以避免汇率的波动。

以上 6 项标准都从一个角度或多或少地反映出国际形势的客观变化，但无法对区域性货币合作做出完满的理论解释与说明。例如，以国际货币基金组织 1970—1980 年的统计数据来考察实行货币一体化的欧洲经济共同体和未实行货币一体化的东南亚国家联盟，可以发现，上述 6 项标准中没有一项可以就为何欧洲经济共同体实行货币一体化，以及东南亚国家联盟没有实行货币一体化的问题做出单独而圆满的解释，但是，若把这 6 项标准进行综合起来，却能做出较为圆满的说明。

5) 最优货币区理论的新发展

20 世纪 90 年代以来，最优货币区理论随着各国经济一体化程度的加深而向综合分析方向发展，综合分析中加入货币区的收益和成本。

(1) 货币区的收益分析。综合分析认为，共同货币或固定汇率制，会带给成员国下列经济利益：第一，节省货币兑换成本及抵补外汇风险的费用。共同货币可节省成员国的货币兑换成本。共同货币或固定汇率制可以节省弹性汇率制下在远期外汇市场抵补外汇风险所需的费用。第二，消除投机性资本流动。蒙代尔在《欧洲货币计划》中指出，小国外汇市场规模小，会让少数投机者操纵市场。弗莱明在《汇率统一》中指出，货币区实行固定汇率制可使区内货币与区外货币汇率波动变得较小和较少。第三，节省外汇储备。区内各国相互贸易可由相互贷款来融资，每个成员国都可以节省外汇储备；成员国作为整体可集中外汇储备以及相互抵消对区外国家贸易顺差和逆差来节省外汇储备；成员国直接通过货币联盟而不必通过主要国际金融中心来进行结算，也可以节省外汇储备。第四，分散风险，节省国际收支调节成本，提高资源分配的效率。第五，货币一体化可能加速财政一体化。货币联盟的示范效应会使生产率低地区的工人要求提高工资，故可能先加深地区性问题，但由于失业较之贫困更容易被看见，解决失业的地区性政策成本对联盟来说微不足道，故地区性问题加深会产生要求财政一体化的政治压力。

(2) 货币区的成本分析。第一，共同货币政策意味着成员国丧失货币政策自主。1972 年，威廉·罗兹(William Rhodes)在《外汇政策与欧洲经济一体化》中指出，货币联盟要求成员国将其调节本国货币供应的权力交给超国家的中央银行，一体化货币市场的形成使成员国丧失对汇率的调控，联盟货币政策将着眼于整体或大多数成员的利益，未必有利于特定国家或地区。第二，成员国财政政策自主性也受影响。这是因为货币联盟要求成员国协调经济发展目标和政策(包括财政政策)。第三，共同货币可能使成员国失业与通货膨胀关系恶化。因为货币区的各成员国各有其特殊的菲利普斯曲线，共同货币政策会使成员国在失业和通货膨胀之间的关系恶化。弗莱明认为这是货币一体化带来的问题，因为汇率固定要求更高的失业率来抑制通货膨胀，或者，以更高的通货膨胀来抑制失业。

9.2 区域经济一体化的实践

9.2.1 区域经济一体化的演变与发展趋势

1. 区域经济一体化的演变历程

区域经济一体化的出现已有几百年的历史。奥地利在十八九世纪与 5 个邻国签订过自



由贸易协议，19 世纪德意志关税同盟是德国建立统一国家的重要一环。20 世纪 30 年代，在缺少全球经济体制提供自由贸易政策的环境下，各国政府采取的措施之一是建议区域性贸易优惠安排。各个区域性贸易优惠安排导致了封闭型贸易集团的成立，并因其相互排斥、缺乏效率，抑制了 20 世纪 30 年代经济大萧条后的复苏。“二战”后的世界贸易体系开始建立在各国非歧视原则的基础上，但在全球自由贸易体系建立发展的同时，区域经济一体化组织也获得了极大的发展。

“二战”后的最初十年间，1947 年成立的荷比卢关税同盟、1951 年成立的欧洲煤钢共同体，以及 1957 年成立的欧洲经济共同体促进了欧洲政治与经济的重建。1949 年前苏联和东欧国家建立了经济互助委员会，则在一定程度上促进了社会主义阵营的经济一体化。

20 世纪 60 年代，区域经济一体化组织在欧洲、非洲、拉美和世界其他地区纷纷建立起来。1960 年建立的拉美自由贸易协会和欧洲自由贸易联盟、1962 年成立的中美洲共同市场、1967 年成立的东南亚国家联盟，1969 年成立的安第斯集团，就是这一时期成立的典型的区域经济一体化组织。

20 世纪 70 年代，除了欧洲之外，其他地区的区域经济一体化组织没有取得较大的成就，许多一体化组织的发展经历了比较大的挫折，整个世界区域经济一体化的发展陷入低潮。

到了 20 世纪 80 年代，各国对区域经济合作的热情重新高涨起来。特别是在欧共体建立统一大市场的引领与刺激下，新的一轮区域经济一体化浪潮开始了。20 世纪 80 年代中后期，美加自由贸易区的成立和亚太经合组织的成立就是其中典型的代表。

20 世纪 90 年代以来，世界各地掀起了新的一轮区域经济一体化发展浪潮。在欧洲，1993 年 1 月，欧洲统一大市场成立，1993 年 11 月，欧共体改组成为欧洲联盟，1999 年 1 月，欧盟内部的欧元区成立，欧盟的经货联盟取得了阶段性进展。在美洲，美加自由贸易区于 1994 年扩展为北美自由贸易区，南方共同市场于 1991 年建立，安第斯集团和中美洲共同市场重获生机。在亚洲，东南亚国家联盟的成员国建立了东盟自由贸易区，并开始了建立中国—东盟自由贸易区的谈判。在非洲，西非贸易集团、东部和南部非洲共同市场、南部非洲发展共同体等组织也纷纷建立或取得更大的发展。



进入 21 世纪以来，世界各地区域经济一体化组织都进入了扩大深化阶段。欧洲实现了东扩，吸纳了东欧的十多个新成员，美国推动成立了跨太平洋伙伴关系协定，中国和东盟、韩国、澳大利亚等自由贸易区相继建立。



根据世贸组织的统计，1948—1994 年向关贸总协定通报的区域贸易协定(regional trade agreement，RTA)只有 123 个，而至 2013 年 1 月 10 日，除了西非的毛里塔尼亚、东非的索马里和蒙古国之外，世界贸易组织的 155 个成员中，绝大部分成员都签署了 1 个以上的区域贸易协定，向关贸总协定和世贸组织通报的区域贸易协定的数量多达 546 个，正在有效运行的 354 个。



2. 区域经济一体化发展的新趋势

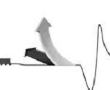
进入 20 世纪 90 年代以来，伴随着经济全球化的加速推进，区域经济一体化发展方兴未艾，并呈现出以下一些新趋势。

(1) 区域经济一体化呈加速发展趋势。经济全球化与区域经济一体化是当前世界经济发展的两大趋势。多哈回合谈判陷入困境，经济全球化受阻给区域一体化发展留下了巨大的空间。按照世贸组织的统计，区域性贸易协定的实施数量，最开始的时候发展很缓慢，但从 20 世纪 80 年代末 90 年代初开始进入了快速发展的时期，特别是 21 世纪以来，平均以每年 10 个以上的速度增加。具体来讲，1950—1959 年为 3 个，1960—1969 年为 19 个，1970—1979 年为 39 个，1980—1989 年为 14 个，而 1990—1998 年就有 82 个，从 1992 年以后平均每年向世贸组织通报的区域贸易协定都在 10 个以上。

(2) 自由贸易协定成为区域经济一体化安排的主要形式。根据世贸组织对区域贸易协定分类型的数量统计，区域经济一体化协定主要分为关税同盟、自由贸易协定、经济一体化协定和优惠贸易协定四种形式。在世贸组织分类统计的正在生效的 398 个区域贸易协定(含重复统计)中，自由贸易协定为 240 个，经济一体化协定为 118 个，关税同盟为 25 个，优惠贸易安排为 15 个，所占比例分别为 60.3%、29.6%、0.06%和 0.037%。20 世纪 90 年代以来，大部分国家之间签署的区域贸易协定都为自由贸易协定或自由贸易协定和经济一体化协定，其中自由贸易协定或自由贸易协定和经济一体化协定占全部区域贸易协定的 90%，这说明自由贸易协定成为区域经济一体化安排的主要形式。其原因在于，自由贸易协定和其他几种类型的区域经济一体化安排相比具有明显的优点。例如，自由贸易协定和关税同盟相比具有较大的灵活性，它只要求签署协定的成员国之间相互降低和取消关税，而不要求对其他非成员国采取统一的关税政策，这样保证了各个国家贸易政策的独立性。

(3) 广覆盖、高标准成为区域经济一体化的发展方向。20 世纪 90 年代以来，新一代区域贸易协定所涵盖的领域和规则已经不再囿于传统的货物贸易自由化及其所涉及的关税和非关税壁垒减让，而是涵盖了服务贸易自由化、农产品贸易自由化、投资自由化、贸易争端解决机制、竞争政策、知识产权保护标准，甚至包括环境标准和劳工标准等超越世贸组织协定的内容。在区域经济整合协定的领域和规则空前拓展的同时，区域贸易协定的质量也得到提高。新一代自贸协议都具有边境上的贸易投资便利化内容、跨边境的互联互通内容以及边境后商业环境建设等内容，且法律标准较传统自贸协议显著提高。不仅边境上的贸易措施较传统的自由贸易协定要求更高，如商品零关税率要求无例外地达到 100%以及通关便利化，而且寻求超越世贸组织知识产权的保护政策、竞争政策、投资政策、环境法规、劳工标准、消费者保护等边境后措施也要求严格执行。在投资政策方面不仅寻求市场准入前国民待遇和负面清单管理等国民待遇要求，而且包括投资者义务、企业社会责任、投资便利化、知识产权、竞争政策、公共治理与机构、反腐败、投资者与东道国争端解决、基础设施与公私合营等更高要求。

(4) 南北型区域贸易协定得到拓展。在 20 世纪 50—70 年代的第一轮区域经济合作浪潮中，北北型和南南型区域贸易协定是基本特征。当时除了欧共体外，在拉美、非洲和东南亚出现了众多的南南型区域一体化组织。而在 90 年代以来的区域经济合作浪潮中，南北型即发展中国家和发达国家共同参与的合作组织有了很大程度上的发展。许多早期的南南



型区域贸易协定则陷入了名存实亡的困境，甚至出现解散。

(5) 发达国家间区域贸易协定出现强强联合之势。2008 年国际金融危机爆发以来，区域贸易协定谈判在发达国家之间出现强强联合之势。美欧、美日以及日欧之间，在各种因素的推动下，都有了实质性的自由贸易区协定谈判。美欧日与其他经济合作组织发达经济体间的谈判也在继续之中。2009 年，美国邀请日本加入跨太平洋战略经济伙伴协定谈判，2013 年 3 月 15 日日本正式宣布加入谈判。4 月日本与欧盟自由贸易协定谈判启动。经过多年酝酿，美欧之间的跨大西洋贸易和投资伙伴关系协定谈判也在 2013 年 7 月 9 日正式启动，这将是世界上最大的北北型自由贸易区。显然，欧盟、美国、日本之间的强强联合成为自由贸易协定发展的新形式。导致这种变化的原因是发达国家应对国际经济形势变化、维持全球经济影响力的必然选择。面对以中国为首的新兴经济体的崛起和竞争，发达国家主动出击，寻求依托新载体以振兴自身经济，谋求制定新国际贸易规则主导权和话语权，进而巩固其在全球经济秩序中的主导地位。

(6) 突破传统地域限制，向广域一体化方向发展。传统的区域贸易协定多是地理毗邻的国家之间缔结的，很少突破地缘的限制。近年来，跨区域的贸易协定得到迅速扩展。在所有世贸组织成员中，缔结跨区域贸易协定的缔约方已经从 2003 年的 65 个增加至 2012 年的 155 个；在已经实施的区域贸易协定中，跨区域协定的比例从 10% 上升至 38.9%。目前正在谈判的跨区域贸易协定有横跨大西洋的美欧贸易与投资伙伴关系协定和跨越太平洋的战略经济伙伴协定，以及横跨亚洲与大洋洲的区域全面经济伙伴关系协定等。虽然尚难以断定跨区域贸易协定的发展水平与传统的区域贸易协定的发展水平谁高谁低，但这确实表明全球区域经济一体化进入了一个新的发展阶段。



9.2.2　三大区域经济一体化组织

1. 欧盟



欧盟是迄今全球最为成熟、一体化发展水平最高的区域经济一体化组织。实现联合，走向统一，是欧洲几代人的梦想。欧洲联合的思想萌发于中世纪。长年的战争使欧洲人民渴望和平，向往和睦统一的欧洲。据说最早系统提出欧洲联合思想的是法国国王亨利四世。随后，卢梭、伏尔泰和康德等人也提出过欧洲统一的设想。但直到 19 世纪，欧洲联合还只是梦想。到了 20 世纪上半叶，在短短的 30 年时间里，欧洲经历了两次世界大战战火的摧残和创伤。欧洲领导人从中更加深刻地认识到，只有走向联合才能长时间避免战争，只有统一才能共享太平。于是，在 1952 年成立的欧洲煤钢共同体和原子能共同体的基础上，1958 年法国、联邦德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡六国签订了《罗马条约》，决定建立欧洲经济共同体，实现欧洲的统一。1973 年 1 月 1 日，英国、丹麦、爱尔兰加入欧共体，随后希腊于 1981 年，西班牙和葡萄牙于 1986 年，奥地利、芬兰和瑞典于 1995 年都加入了欧共体。1993 年 11 月，欧共体改名为欧盟。





欧洲经济共同体的最初目标是在经济领域内实行共同的经济政策。贸易政策的目标是建立关税同盟，内部取消关税，对外实行统一关税。在农业方面，实行共同农业政策，通过灵活的价格机制，减少市场价格波动，提高农业生产者的收入，稳定市场供应。通过差价税政策、农产品补贴政策和农业支持政策，在减轻国外农产品对欧共体冲击的同时，提高欧共体农产品的竞争力。为了更好地发挥区域一体化组织的作用，欧共体推动建设统一的大市场。1993 年 1 月 1 日起，欧共体内实现了货物、人员、劳务和资本的自由流通。1990 年，欧共体达成了《申根协定》，允许成员国之间的公民自由流动，使欧共体的一体化水平大大提高。

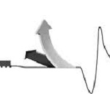
20 世纪 70 年代初期以来，欧共体开始把建立欧洲货币体系作为发展的一个重要目标，欧共体通过创建欧洲货币单位、建立欧洲货币基金和欧洲货币稳定机制，并最终实现统一的货币，以促进经济政策的协调和内部贸易的增长。1999 年 1 月 1 日，欧元诞生。2002 年 1 月 1 日，欧元纸币和硬币正式流通。欧元的出现是欧盟乃至世界经济的一件大事，单一货币大大降低了贸易与金融的成本，消除了欧元区国家的汇率风险，有利于欧洲的政治繁荣和经济繁荣，也为世界货币体系注入了新的活力。2004 年 5 月 1 日，波兰、匈牙利、捷克、斯洛伐克、斯洛文尼亚、塞浦路斯、马耳他、爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛 10 个国家正式加入欧盟，从而完成欧盟成立以来的第五次也是最大的一次扩容。此次欧盟东扩不仅使其政治实力大大增强，也明显地扩大了其市场容量，并通过区域内投资环境、政策法律以及文化、语言等方面的有效整合，为其经济增长注入新的活力。目前，欧盟成员国从最初的 12 个增加到 28 个，总人口从 3.79 亿增加到 4.55 亿，面积达到了 450 万平方公里。经济总量从之前的 91 706 亿欧元增至 95 000 亿欧元，占世界经济总量的 27%，贸易总量增至 18 461 亿欧元。


【知识拓展】

2. 北美自由贸易区

北美自由贸易协定于 1992 年 10 月 7 日签订，于 1994 年起正式生效。该协定是在 1988 年 1 月 2 日签订的“美国加拿大自由贸易协定”的基础上吸收墨西哥加入的产物。与欧洲经济一体化不同，北美自由贸易区各成员国在经济发展水平上存在着明显的差距。美国与加拿大是典型的发达国家，而墨西哥是典型的发展中国家。北美自由贸易协定是将区域经济一体化组织的形式定位于自由贸易区。

北美自由贸易区的形成主要有如下原因：第一，北美自由贸易区的组建有利于各成员国发挥自身的比较优势、优化产业结构。墨西哥与美国和加拿大分别在劳动密集型产品和资本、技术密集型产品方面具有比较优势。北美自由贸易区的组建将会促使各成员国按比较利益原则进行分工，即美国和加拿大专业化生产并出口资本、技术密集型产品，墨西哥专业化生产并出口劳动密集型产品。各国在发挥自身比较优势的同时，将会推动区内产业结构的调整。美国将朝阳产业、资本密集型产业保留在国内发展，如计算机、半导体和电子仪表产业，而将夕阳产业、劳动密集型产业转移至墨西哥，如纺织业。美国和加拿大或美国与墨西哥之间将会形成产品的研发与生产之间的分工，或是制成品与初级产品之间的分工。第二，北美自由贸易区的组建有利于美国和墨西哥形成规模经济。区内三国之间贸易壁垒的取消，会使各成员国的企业获得市场扩大的好处。与加拿大和墨西哥相比，美国在资本、技术密集型产品的生产成本上



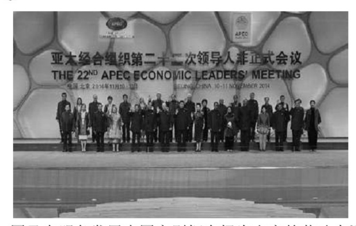
具有优势，消费市场的扩大使美国生产商能充分利用机器设备，进行大批量的生产，促使单个产品的生产成本降低，从而为美国创造更大的资本、技术密集型产品的销售市场，美国从中获得规模经济效益。同样，北美自由贸易区也成为墨西哥劳动密集型产品的销售市场。第三，北美自由贸易区的组建有利于美国、加拿大和墨西哥在产品生命周期传递中发挥各自的比较优势。美国首先进行产品的研究与开发，美国处于产品生命周期的第一阶段。加拿大处于产品生命周期的第二阶段。随着产品由美国向加拿大的出口，引起加拿大对产品的模仿，产品日益成熟化，于是，产品会在加拿大进行生产。墨西哥则处于产品的第三阶段。随着产品日益标准化，墨西哥在劳动力成本方面的优势将会进一步抵消技术方面的差距，产品会转移到墨西哥进行生产。总之，北美自由贸易区的组建有助于三国按照产品生命周期实行区域的分工和贸易，从而促进各自国家的经济增长。第四，北美自由贸易区的组建受到世界经济一体化潮流的推动。自 20 世纪 80 年代后期以来，区域一体化组织出现了蓬勃的发展。1993 年 1 月 1 日欧共体统一市场正式启动，1989 年 11 月亚太经济合作组织召开了第一次部长级会议。美国为了维护其在世界经济中的主导地位，只能参与区域经济合作，进一步提高自身的竞争力。

北美自由贸易区建立后效果明显，内部贸易扩大。1994 年上半年，美国对墨西哥的出口增加了 17%，对加拿大的出口增加了 10%，从墨西哥和加拿大的进口增加了 17%和 11%。此后，区内贸易快速增长，1995—1999 年，区内贸易额从 3 944 亿美元增加到 5 811 亿美元，增长了 47%；占外贸总额的比重从 46.2%增加到 54.6%，增加 8.4 个百分点。与此同时，出口使各国的就业机会增加，自由贸易区出口扩大为美国创造了 31.1 万个就业机会。北美自由贸易协定规定美国加拿大和墨西哥在投资领域中，享有最惠国待遇和国民待遇。1994—1996 年，流入墨西哥的国外投资达 310 亿美元，其中 56%来自美国。区内企业利用统一大市场的有利条件，调整生产结构和销售布局，促进了经济的发展。按国际货币基金组织的统计，1993—2002 年，这三国间的贸易额增长了 1 倍，即从 1993 年的 3 060 亿美元增加到 2002 年的 6 210 亿美元。1993—2002 年，加拿大对区内成员国的出口增加了 87%，对美国的出口从 1 136 亿美元增加到了 2 139 亿美元，对墨西哥的出口达到了 16 亿美元。同期，美国对区内成员国的贸易额从 1 477 亿美元增加到了 2 601 亿美元，其中，对加拿大的贸易额从 965 亿美元增加到了 1 529 亿美元，对墨西哥的贸易额从 511 亿美元增加到了 1 072 亿美元。墨西哥对美国的出口增长了 234%，达到了 1 361 亿美元；对加拿大的出口增长了 203%，达到了 88 亿美元。区内的对外直接投资额从 1993 年的 1 369 亿美元达到了 2000 年的 2 992 亿美元。



3. 亚洲太平洋经济合作组织

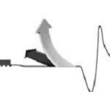
1989 年亚洲太平洋经济合作组织(Asia-Pacific Economic Cooperation，APEC)(以下简称“亚太经合组织”)正式成立。当前该组织包括澳大利亚、文莱、加拿大、智利、中国、中国香港、中国台北、印度尼西亚、日本、韩国、马来西亚、墨西哥、新西兰、巴布亚新几内亚、秘鲁、菲律宾、俄罗斯、新加坡、泰国、美国和越南的 21 个成员，人口约占世界人口的 42%，国内生产总值约占全球国内生产总值的 57%，



贸易额占全球贸易额的 48%，是世界上最大的区域经济一体化组织。

亚太经合组织的经济合作有以下基本特点：第一，区内成员方的经济具有很大的互补性，区内水平分工与垂直分工相互交叉。美国是世界上经济最发达的国家，日本是仅次于美国的世界第二大资本主义经济体，澳大利亚和新西兰拥有较先进的科学技术和自然资源，中国及东盟各发展中国家则拥有极为丰富的劳动力资源。成员方的互补性是国际分工和经济合作的重要基础，由于经济发展水平的悬殊，区内形成了若干不同产业层次。美国和日本等发达国家生产高技术产品，亚洲“四小龙”等国家和地区生产一般技术产品和耐用消费品，而中国等发展中国家以生产劳动密集型产品为主。因此，区域内既包含着经济发展水平相近的成员方之间的水平分工，又包含着经济发展水平悬殊的成员方之间的垂直分工。第二，合作方式具有多样性，贸易和投资自由化与经济技术合作并重。虽然亚太地区各国经济发展水平相差悬殊，但为了共同发展的宗旨，亚太经合组织考虑到发达成员方与发展中成员方经济发展的差距以及多层次区域组织的不同利益，所以提倡贸易和投资自由化与经济技术合作，并把两者置于同等重要的地位，力求使参与各方互惠互利，共同受益。第三，亚太经合组织的合作具有灵活性。亚太经合组织是一个较为松散的地区性经济论坛。该组织的成立时的初衷是为了促进亚太地区各国的经济合作提供协商机制。多年来，各国、各地区遵循“相互尊重、平等互利、协商一致、自主自愿”的原则，求同存异，不断推动亚太经济合作的发展。亚太经合组织每年举行一次由各成员方外交和经贸部长参加的年会，召开 3～4 次高级官员会议。亚太经合组织的最高级别会议是非正式首脑会议，每年都在部长会议后举行。亚太经合组织部长会议和非正式会议的首脑所达成的任何协议都是非约束性的，由各成员方自愿选择，经首脑承诺，公布于共同声明之中。第四，亚太经合组织崇尚“开放的区域主义”原则，即反对搞内向的“贸易集团模式”，主张内部的贸易和投资自由化也适用于外部的非成员。

亚太经合组织的发展取得了许多积极的成果。第一，贸易投资自由化进展显著。在贸易领域，首先是从 1993 年至今，亚太经合组织成员的关税水平大幅度降低，2000 年的简单平均关税只是 1988 年水平的一半。如中国的简单平均关税从 1992 年的 41.2%下降到 2001 年的 15.3%。印度尼西亚的关税从 1989 年的 22%下降到 2000 年的 8.4%等。其次是非关税壁垒也有了一定程度的削减，亚太经合组织成员采取了实质性的措施来降低非关税壁垒。再次是亚太经合组织在一定程度上推动了世贸组织多边体制。较为成功的例子是 1996 年通过了《信息技术协定》。这一协定不仅推动了在世贸组织中达成同样的协定，而且大力促进了亚太地区信息技术的贸易。第二，投资体制进一步开放。不论是东盟国家、中国，还是韩国、中国台湾等地区发展程度略高的成员，投资体制都较十年前大为放松。在 1990 年时，亚太经合组织国家和地区大约吸收的外国直接投资是 694.7 亿美元，到 2001 年这一数字达到 2 877.3 亿美元。这期间还经历了东南亚金融危机的打击。在这个过程中，跨国公司在亚太地区逐步建立了国际生产体系，在 20 世纪七八十年代雁行模式的基础上，由于充分利用



改善了的国家区位因素，亚太地区的国际生产分工呈现网络型的特征。在促进亚太地区投资环境改善及外国直接投资的增长方面，亚太经合组织都起到了较为积极的作用。第三，贸易便利化的进展富有成效。近些年来，亚太经合组织着力推动贸易便利化的进展。在海关通关程序的简化、商务人员的旅行、技术检验简化与统一、公开竞争的政府采购原则的达成等方面，都有明显的改进。在这一领域亚太经合组织已走在了一些多边和地区经济组织的前面。在《上海共识》中，提出了贸易便利行动化计划的目标，以及实质性地减少交易成本的目的。随后制定的《APEC 贸易便利行动计划》则提供了完成贸易便利目标的框架、时间表及具体行动和措施的清单。第四，经济技术合作进展显著。在这一领域，亚太经合组织力图在人力资源、资本市场、经济基础设施、技术发展、环境及可持续性发展与中小企业等众多领域取得有利于发展中成员的积极进展。在 1997 年东南亚金融危机之后，能力建设又成为新的关注点，如提高政府监管水平，改善公司治理，加强人力资源建设，对付全球化的挑战，分享新经济的成果等。以 2002 年为例，亚太经合组织共完成了涉及经济技术合作 6 个优先领域共 128 个项目。这些项目中大约 23%属于信息收集类，如调查研究等；48%是信息共享类，如研讨会、最佳操作方式、互联网发布等；28%属于人员培训方式。通过这些项目，实现了发达成员方对发展中成员方的能力援助以及发展中成员方之间的能力互助，加深了亚太地区共同体的精神，更重要的是为贸易投资自由化和便利化的顺利进行创造了条件。

当然，亚太经合组织的发展也面临着种种挑战，亚太经合组织作为一个富有成效和特色的地区论坛，仍然在努力地、实质性地推动着地区发展和繁荣的进程。亚太经合组织已决定成立一个专门的研究小组，研究今后发展方向的问题。可以确信的是，依靠成员的共同努力，通过加强内部创新机制，寻求新的突破口，亚太经合组织一定能够继续发挥出其他机制不可替代的独特作用。



9.2.3　区域经济一体化迅猛发展的动因

近些年，区域经济一体化迅猛发展的动因主要有以下几个方面：

1. 满足开放贸易发展的需求

关贸总协定或世贸组织无法满足一部分国家在开放贸易方面的需求，由此导致一些相似的国家撇开国际贸易组织，组建区域经济一体化组织。在多边贸易谈判中无法达成的协议却经常能够在双边或区域贸易谈判中达成。从这种意义上说，区域经济一体化组织是多边贸易体制的实验场，许多贸易自由化措施都是首先在区域一体化内部实施的。例如，在亚洲，由于西雅图会议的失败，一直奉行贸易多边主义的日本也开始寻求双边贸易协定。

2. 增强影响市场的能力或者规避关贸总协定或世贸组织的非歧视性要求

一些国家将区域经济一体化组织当作一种工具，通过它实行一些尚未在多边贸易体制中提到的措施，并向贸易伙伴施加压力。20 世纪 80 年代中期，美国决定同其贸易伙伴(如以色列)进行自由贸易区谈判，部分原因就是对关贸总协定成员国拒绝在



1982 年启动新一轮多边贸易谈判感到不满。

3. 锁定贸易自由化或制度改革进程的机制

保护主义政策的一个主要来源是国内利益集团的压力，区域贸易协定采取了不同的方式应对国内利益集团的压力。一种方式是“优惠淡化效应(preference-dilution effect)”：区域经济一体化意味着一个更大的政治团体，国内利益集团在设计共同政策时的影响力将因此被削弱。另一种方式是“优惠不对称效应(preference-asymmetry effect)”：成员国在具体问题上所得到的优惠可能不同，由此产生妥协的需要会提高效率。在区域经济一体化的环境下，形成寻租利益集团的难度增加，寻租者要想形成利益集团不得不在整个区域范围内重组。此外，一国加入区域经济一体化组织，有助于向外部世界发出一个清晰而可靠的信号：本国的贸易自由化体制和改革具有长期的稳定性，它们将受到一体化组织的约束。对于外部投资者而言，这是极为重要的。像墨西哥加入北美自由贸易区、东欧国家申请加入欧盟(以及加入前与欧盟签订自由贸易协定)都有这方面的动机。

4. 保障市场准入

无论何种形式的区域贸易协定，都会对非成员国构成某种程度的歧视。对非成员国而言，为克服这种负面影响有三种选择：一是加强多边贸易谈判，二是组建新的经济一体化组织，三是加入到业已存在的经济一体化组织中去。欧洲的区域化进程是一个典型的例子。面对欧洲经济共同体的发展，英国和其他六国先是组建了欧洲自由贸易区予以对抗，80 年代以后其成员不得不放弃欧洲自由贸易区，加入到欧盟中去。区域经济合作的进一步发展，尤其是大国的参与，在全球范围内产生了一种“多米诺效应”。欧盟统一大市场和北美自由贸易区的形成使其他国家对区域贸易协定保护主义效应的担忧加剧。大西洋两岸的格局变化提高了其他国家被排斥在(区域贸易协定)外的成本，增强了国内出口利益集团游说的动力。为保障市场准入，被排斥在外的国家要么加入已有的区域一体化组织，要么组建新的区域一体化组织。

5. 影响国际经济规则制定

进入世贸组织时代后，区域经济一体化组织在国际经济规则制定过程中的作用越来越大；同时，国际经济规则对民族国家的约束力越来越强。这迫使任何国家都不能再忽视国际经济规则的制定过程。加入区域经济一体化组织有利于维护自身的利益，因为在一个范围较小的组织内，一国的呼声更容易得到尊重，这种呼声进而可以通过一体化组织在全球谈判中得到放大。法国农业生产者的利益多年来得到保护，是和欧盟在国际经济规则制定中的地位联系在一起的。这种考虑即使对美国这样的大国也不例外。长期以来，美国主导着全球规则的走势，然而到了 1986 年，当时的欧洲共同市场与欧洲自由贸易区签署合并协定，并宣布于 1992 年建立欧洲统一大市场。这一决定首次动摇了“二战”后美国的霸主地位，由此刺激美国迅速与加拿大签署美加自由贸易区协议及以后的北美自由贸易区协议。

6. 非经济因素考虑

区域经济一体化的一个重要收益是有助于改善成员国的安全。首先，它有助于改善国内安全。例如，埃及政府一直担心原教旨主义的蔓延，摩洛哥和突尼斯也担心邻国阿尔及



利亚的原教旨主义运动。消除这种担心是地中海国家与欧盟签订自由贸易协定的一个重要动机。其次，通过组建区域经济一体化组织对抗来自第三国的威胁。南非发展共同体的建立最初就是为了对抗来自南非的威胁。中东欧国家要求加入欧盟则是为了抵御俄罗斯的威胁。最后，安全威胁促使相邻的国家组成区域一体化组织。早期欧洲经济共同体的产生有这方面的考虑。近年来，最为典型的是南方共同市场中巴西和阿根廷的关系。历史上，巴西与阿根廷的关系一直不融洽，长期处于军备竞赛状态，甚至一度有军事冲突的危险。1986 年两国签署的“一体化和经济合作计划”大大缓解了两国相互间的不信任或敌视关系。正是这项合作计划为 1991 年的南方共同市场奠定了政治基础。

9.3　区域经济一体化与经济全球化关系论争

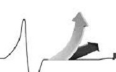
9.3.1　经济一体化与经济全球化的关系

经济一体化与经济全球化是两个既有区别又有联系的概念。从区别来看，经济一体化所表达的是各国经济在运行机制上的统一，而经济全球化所表达的是世界经济在空间范围上的不断扩大；经济一体化揭示了各国经济不断融合的状态和趋势，而经济全球化揭示的是各个相对独立的国民经济之间的联系越来越密切的事实；经济一体化通常意味着国家主权的某种让渡，一种国家间或超国家组织或规则的存在，经济全球化更多的不是表现在主权让渡上，而是经济国际化的高度发展上，如更深刻的国际分工，更广泛的国际交换，更多的经济联系方式，更密切的经济依存关系等。

从联系来看，经济一体化与经济全球化都追求资源的优化配置和成员利益的最大化，为达到目标都要求消除国家间商品和要素自由流动的障碍。可以说，经济全球化是经济一体化的前提条件，经济一体化是经济全球化的发展趋势；经济全球化是经济一体化的外在形式，经济一体化是经济全球化的内在机制；经济一体化是国家经济联系的纵向深化，经济全球化是国家经济联系的横向扩张。两者相辅相成。

9.3.2　区域经济一体化对经济全球化的影响论争

关于区域经济一体化对经济全球化是积极作用还是消极作用，存在着一定的争议。这里存在着两种相反的观点。第一种观点认为，区域经济一体化促进了经济全球化。其理由是，经济全球化与区域经济一体化都是指生产要素、商品与服务交易跨越国界的流动与配置。因此，经济全球化与区域经济一体化两者从本质上是一样的，只是合作的范围和合作的方式不同而已。尤其是 20 世纪 90 年代以来的区域经济一体化的变化特点更显出两者之间的联系性和互动性。第一，各区域组织由于在内部实行更加开放和优惠的政策，促进了区域组织经济的发展，而区域经济的发展必然要求其经济活动向全球扩展，这就使区域组织中的成员间能够以一个整体面向世界，为经济全球化奠定了基础。因此，区域经济一体化(如欧盟)并不是贸易和生产全球化的障碍，而是会推动经济全球化的发展。第二，区域经济一体化组织签订的各区域经济合作协议相互重叠，出现了你中有我、我中有你的局面。例如，亚太经合组织既包括亚洲的东盟，又包括北美自由贸易区。这种跨越地区的区域合作，有助于各区域之间的交往，成为联系各区域之间的桥梁和纽带，从而为进一步的经济



全球化奠定基础。第三，新区域经济合作往往实行北南合作模式。例如，欧盟逐渐扩展到东欧发展中国家，亚太经合组织既有美国、日本等发达国家参加，又有中国、菲律宾等发展中国家参加。这种北南合作模式有助于把各国的经济活动拓展到全球。第四，从区域合作的理念上，新区域主义更主张开放性，特别是亚太经合组织倡导的“开放的地区主义”，有利于打破全球经济交往的思想障碍。事实上区域集团的发展，不仅没有影响经济全球化的发展，而是促进了它的发展。从金融在区域内和区域外的流动上看，美国公司对外投资的 19%流向拉美，而 36%流向欧洲；日本公司对外的直接投资只有 16%流向亚洲，而 70%的投资流向区外(其中 47%流向美国、23%流向欧洲)。可见，区域内投资的发展并未成为经济全球化的障碍。

第二种观点则认为，区域经济一体化阻碍了经济全球化。其理由是，第一，区域性组织建立的目的就是为了与外部竞争。“二战”结束后，西欧各国一度依赖于美国的经济支持，但这种支持并不是毫无条件和毫无政治要求的。20 世纪 60 年代后，西欧各国经济逐步得到恢复，它们在政治、经济上渴求独立的愿望已经非常明显，而日本经济的快速崛起则是从外部进一步刺激了西欧各国加快经济合作的进程。为了在国际竞争中获得与美国、日本等国家同等的地位，西欧各国从 60 年代初期就开始寻求在政治、经济等诸多方面进行合作的途径。80 年代以来，主要经济大国的经济实力对比再度发生较大变化，特别是日本经济的快速崛起，迫使一些经济大国为了保障自我利益、防止优势丧失，纷纷寻求区域集团的保护，而更多的发展中国家出于对不平等国际分工和日益加剧的经济不平衡的不满，也不得不寻求区域经济一体化的保护。1989 年，欧共体首脑马德里会议决定采用《德洛尔报告》，即分三个阶段实施欧洲经济和货币联盟。此报告被视为单一货币建设的真正起步，其目标是于 1999 年 1 月 1 日开始建立欧洲中央银行体系，实现不可逆转的固定汇率制，引入欧洲单一货币。1997 年 10 月 2 日，欧盟 15 国外长签署了《阿姆斯特丹条约》，清除了启动欧元的最后障碍，为欧元稳定提供了法律保障。欧共体的崛起，加之“二战”后日本经济的飞速发展，使美国感受到了威胁。国际经济地位的相对下降，使美国日益感到在关贸总协定范围内对多边贸易谈判发挥有效的协调作用越来越难，于是美国把目光转向临近的加拿大和墨西哥。加拿大、墨西哥则希望本国商品更多地打入美国市场，吸引更多的美国投资，与美国的结盟将更有利于经济的发展。于是，1992 年美国、加拿大与墨西哥签署了北美自由贸易协定，建立北美自由贸易区，并由此开创了经济发展水平存在较大差异国家组建区域经济组织的先河。各方建立区域经济一体化组织的一大目的是与外部竞争。

第二，从区域内部的合作机制看，各成员方往往签署全面合作协议而组建共同壁垒。以北美自由贸易区为例，1993 年美国与加拿大、墨西哥签署了北美自由贸易协定，并于 1994 年正式启动。北美自由贸易协定的主要内容包括：一是逐步取消三国之间流通的 9000 多项商品的关税和其他贸易障碍；二是对外设置障碍，以防止亚洲和欧洲地区的产品通过墨西哥进入美国市场；三是墨西哥向美国和加拿大开放市场，允许美国和加拿大的汽车、电脑和电讯工业，以及银行、保险和证券等服务业到墨西哥投资、设厂和营业；四是比其他双边或多边协定更加严格的知识产权保护；五是三国将执行更加严格的环境保护、健康与安全标准。协定还规定，必须有 62.5%的零部件是在北美地区生产组装的汽车才能享受减免税待遇；纺织品必须在北美地区完成纺纱、织布和裁制等三个程序才能减免关税；电脑产品必须使用北美地区生产的主机板才能享受减免税待遇等。所以，北美自由贸易协定促进



了三国间合作，但在很大程度上排斥了非成员方。对非成员方设置贸易与投资壁垒，对非成员方实行歧视性待遇不利于经济全球化发展。

综上所述，区域经济一体化的核心在于强化区域利益，提高区域内各国的全面合作与协调，通过建立区域性对外经贸合作的共同壁垒，增强与区域外国家或其他组织的谈判与对抗能力，而且多数区域一体化协议中本身包含着歧视性排他性的内容，这无疑会对经济全球化造成消极影响。但是，总体来说，当代区域经济一体化的主要特征是推动区域内部商品和要素流动障碍的消除，而不是重在提高对外壁垒。区域经济一体化通常不可避免地会产生贸易转移效应，但这不等于是贸易保护。进一步说，正是区域经济一体化实行了更为自由的商品和要素流动，从关贸总协定到世贸组织协定，都含有区域经济一体化例外，允许区域经济一体化成员间实施比一般的最惠国待遇更优惠的待遇。因此，从长远看，具有更高自由化程度的区域经济一体化不应被看作是目前相对较低自由化程度的经济全球化发展的阻力。恰恰相反，随着区域经济一体化的推进，区域经济一体化组织中的成员之间会形成利益更为紧密的经济共同体，在一定程度上会减少全球一体化谈判的困难。

复习思考题

一、名词解释

区域经济一体化　功能性一体化　制度性一体化　自由贸易区　关税同盟　最优货币区　欧洲联盟　北美自由贸易区　亚太经合组织

二、问答题

1．如何理解区域经济一体化概念的内涵？

2．区域经济一体化有哪些主要形式？

3． 简述关税同盟理论与最优货币区理论的主要内容。

4．区域经济一体化有哪些新的发展趋势？

5．试比较欧盟、北美自由贸易区和亚太经合组织在推动区域经济一体化上的不同。

6．20 世纪 90 年代以来区域经济一体化迅猛发展的原因有哪些？

7．如何理解区域经济一体化与经济全球化的关系？



延 伸 阅 读

[1] 王鹤．经济全球化与地区一体化[J]．世界经济，1999(3)．

[2] 华民等．内部化、区域经济一体化与经济全球化[J]．世界经济与政治，2002(2)．

[3] 唐国强．跨太平洋伙伴关系协定与亚太区域经济一体化研究[M]．北京：世界知识出版社，2013．

[4] 伍贻康．欧洲一体化发展轨迹研究[M]．上海：上海社会科学院出版社，2015．

[5] 张彬等．国际区域经济一体化比较研究[M]．北京：人民出版社，2010．

第 4 篇

治　理　篇



第10章

世界经济失衡与危机

> 世界经济是在不平衡发展过程中走向经济全球化和一体化的。世界经济失衡是近些年来世界经济发展的重要特征，国际贸易失衡及由此引发的贸易摩擦是世界经济失衡的典型表现。长期来看，世界经济失衡还是引发世界经济危机与经济周期波动的重要因素。本章阐述世界经济失衡的内涵、主要表现与内在原因，重点论述世界贸易失衡与世界经济危机。

10.1　世界经济的均衡与失衡

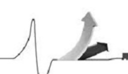
10.1.1　世界经济均衡

1. 世界经济均衡的内涵

世界经济均衡(world economic balance)不是国际经济学所说的开放经济均衡。国际经济学中所谓的开放经济均衡，是指一个国家经济在开放状态下的内部和外部同时达到均衡的一种状态。这里的开放经济均衡强调的是一个国家的内外经济均衡，但它并不等于世界各国的经济同时达到均衡。世界经济均衡是指融入世界经济体系中的各国经济同时达到均衡的状态，即世界经济体系中的所有国家的内部经济和外部经济都同时实现的均衡。

对世界经济均衡概念的理解要注意以下几个方面。

第一，世界经济均衡是指国家之间及国家内部经济的均衡。当今世界，国家仍然是世界经济最为重要的主体，而且国家仍然具有相对独立性，具有相对独立的财政政策和货币政策。世界经济均衡首先指的是以国家为基本单位的均衡。



第二，世界经济均衡中的国家至少应该具备两个条件：一是在经济体制上是市场经济，这是保证资源能够得到合理配置的基本条件；二是具有较高的对外开放程度，这是保证世界资源可以在各国间流动和配置的条件。对于那些没有实行市场经济的国家，因为可能存在国内资源配置的严重扭曲，很可能得不到资源的合理配置；对于那些开放程度较低或者根本没有开放的国家，因为世界资源难以在国内外自由流动，也不能使得世界资源得到合理配置。世界经济均衡中的国家是指的已经真正融入世界经济体系中的各国。

第三，世界经济均衡对于任何国家来说，要同时达到三个方面的均衡：一是内部经济均衡，二是对外经济均衡，三是国家之间也达到均衡。世界经济均衡意味着同一时间下的三个均衡。如果不能实现同一时间下的三个均衡就不是世界经济均衡，而只能是个别国家经济的均衡。

第四，研究世界经济均衡的目的主要是分析世界经济是否存在均衡状态；为了达到世界经济均衡，各国间在采取相互独立的宏观经济政策时应该如何相互协调；在发生国际贸易摩擦、全球通货膨胀、世界经济危机等情况时，国际社会与各国政府应该如何采取相应的政策来共同应对。

经济全球化下的世界经济均衡与失衡问题是一个全新的理论和实践问题，也是包括中国在内的世界各国都要适应和面对的问题。从理论上说，近些年经济全球化的迅猛发展正在导致全球化经济这一实体的形成。全球化经济是一个新的经济系统。作为经济系统它与国民经济具有相似性；但作为世界的唯一系统，又与国民经济不同，它并不存在外部关系。因此，如果把经济全球化中目前尚存的障碍排除，那么全球化经济就是一个新的封闭型经济，它的均衡应当与国民经济均衡相类似。但是，目前的全球化经济中在仍然存在相对独立的国民经济，存在着货币的国家差异，也存在着国家的政策因素。在理论上，可以说应当有全球化经济总体的均衡，它应以各国的均衡为条件；但是在目前阶段上，又只能以各国经济的对内均衡和对外均衡的整体来作为全球化经济的均衡。从理论上讲，世界经济均衡意味着克服了世界性衰退、世界性失业和世界性通货膨胀，并实现世界经济的持续稳定增长；通过世界经济的机制和制度安排，促进了世界经济的协调、均衡和持续发展。显然，一国开放性经济均衡不是世界经济均衡。但是在实践上，世界经济均衡过程在全球化的目前阶段上只能是由各国来分别完成的，而各国又都致力于开放经济的内外均衡。正是这个矛盾使得如何处理全球化经济均衡与各国经济内外均衡两者之间的关系充满争论。

2. 世界经济均衡的特征

现实世界中，世界经济均衡具有以下特征。

(1) 世界经济均衡的复杂性。在把世界经济均衡分析从两国经济均衡扩展到更多国家经济均衡的过程中会发现，随着国家数量的增多，均衡的过程变得越来越复杂，多国情况下世界经济均衡点的确定也越来越困难。现实世界国家众多，经济均衡内涵丰富，这决定了世界经济均衡的复杂性。在一定程度上说，世界经济均衡的完全实现只是一种理论上的理想状态，现实中可能只是各国所共同努力的目标和方向。

(2) 世界经济均衡的区域性。正是因为世界经济均衡的复杂性，使得世界各国同时达到均衡并不容易。在现实的世界经济运行中，存在着区域性世界经济均衡。所谓区域性世界经济均衡，就是说在特定区域内而非所有国家为谋求通过对外经济开放实现经济利益最



大的过程中，谋求区域经济利益最大化，实现区域国家和地区的世界经济均衡。区域性世界经济均衡是世界经济均衡的重要组成部分，也是目前世界经济均衡实现的重要方式。例如，以欧盟为代表的区域经济一体化就体现了世界经济均衡的区域性。同时也要看到，欧盟在推进区域经济一体化以实现区域性世界经济均衡过程中，成员国有关的财政和货币政策的独立性逐渐弱化。这似乎在一定程度上意味着，要想实现区域性世界经济均衡，特定区域内的国家和地区需要部分让出相应的经济主权，通过弱化相应的独立性来强化经济之间发展的均衡性。

(3) 世界经济均衡选择的层次性。世界经济均衡的复杂性决定了每一个国家在实现本国的内部和外部经济均衡、选择均衡对象时，具有选择的序列性。通常是经济大国之间相互寻求均衡，然后再寻求经济小国均衡以弥补均衡中的不足。均衡过程中的序列性选择，决定了世界经济均衡的层次性，即以大国经济之间的均衡为第一层次，然后逐渐向经济小国进行扩展。之所以存在序列性和层次性，是因为在世界经济均衡复杂性条件下，通过序列的安排和层次的选择，可以缩短均衡的过程、时间，提高均衡的效率。

(4) 世界经济均衡水平的差异性。世界经济均衡的复杂性、区域性和层次性决定了即使世界经济达到均衡，每个国家的均衡水平也是不同的。这种均衡水平的差异性，主要体现为经济产出水平不同、经济发展水平不同、人们生活水平不同等。因此，世界经济均衡并不意味着世界各国在世界经济均衡中达到了相同或相近的经济产出水平、经济发展水平和居民生活水平，而是不同水平下的经济均衡。

10.1.2　世界经济失衡

1. 世界经济失衡的内涵

要想理解世界经济失衡，首先需要理解经济失衡。从宏观经济的视角来看，经济失衡(economic imbalance)被定义为对一般均衡的一种偏离或者背离。经济学文献中，经济均衡通常在两个主要含义上被经济学家所运用：第一个含义是指市场均衡，即在市场供求均衡；第二个含义是指经济处在一种不再存在内在变化倾向的稳态[①]。如果把这两种含义的均衡组合到标准的“IS –LM”宏观经济模型中，经济均衡意味着货币市场和商品市场的同时均衡，并且还是一种没有内在力量可以使其发生变化的长期均衡状态。相应地，经济失衡首先指的是一种由供求不平衡而造成的市场无法出清的状态；其次，从长期来看，经济失衡又意味着动态的不平衡，即在经济体系中存在着一种内在的并且是具有持久性的打破经济趋于平衡的力量。根据经济失衡的定义比较容易把握经济失衡发生的基本机理。经济失衡要么是由短期内供求关系失衡所造成的；要么就是由长期中具有内生性的因素持续发挥作用的结果。

把对发生在一国范围内宏观经济失衡的分析方法推广到世界经济，并联系世界经济均衡的内涵，世界经济失衡(world economic imbalance)可以表述为：或者是由于世界供求关系不平衡，或者是由于世界经济共同体内某些长期起作用的因素，或者是两者兼而有之所造成的对世界经济一般均衡的偏离或者背离的状态。

① [英]伊特韦尔等. 新帕尔格雷夫经济学大辞典[M]. 陈岱孙等译. 北京：经济科学出版社，1996: 929.

2. 世界经济失衡的主要表现

世界经济失衡是近些年来世界经济发展的重要特征。从理论上说，世界经济失衡可以分为各国内部经济失衡、国家之间经济失衡与全球经济失衡。

各国内部经济失衡主要是指各国国内出现的物价大幅波动、失业率提高、经济增长趋缓或下降等经济现象。一国的内部经济失衡及政府为此采取的宏观经济政策往往具有溢出效应(spillover effects)，会通过各种经济传导机制影响到他国经济乃至世界经济。例如，美国金融危机本身作为美国经济失衡的产物，其结果却迅速祸及全世界，2015 年年末美国的加息，也给许多新兴经济体的经济稳定造成了负面冲击。



国家之间经济失衡通常是指各国之间出现的国际收支的失衡，即一些国家存在大量顺差而另一些国家则出现了巨额逆差的现象。国际收支的失衡既包括经常项目失衡，也包括金融项目的失衡。从引发原因看，国际收支失衡有周期性失衡、结构性失衡、货币性失衡和收入性失衡等类型。近些年来中国的“双顺差”与美国的“双赤字”被认为是世界经济失衡特别是国家间经济失衡的典型表现。


【相关案例】

全球经济失衡主要是指作为一个整体的世界经济出现的失衡现象，如世界经济衰退、世界性失业和世界性通货膨胀等。世界经济衰退是指世界各国的经济增长趋缓或者下降的、具有全球性特征的经济现象。它不是某一个或一些国家的经济衰退，而是世界各国的普遍性衰退。引起世界经济进入衰退的原因，主要包括科学技术进步的减缓、世界经济结构的失衡以及主要大国经济衰退的拉动。世界性失业是指世界各国的普遍失业率超过自然失业率的现象。同样，它不是指某一国家或地区的失业率超过了自然失业率的状态，而是世界各国普遍性的失业率上升。世界性经济衰退、世界性产业结构调整和世界性通货紧缩等通常会引起世界性失业。世界性通货膨胀是全球经济失衡的又一种主要表现。世界性通货膨胀是指世界各国或主要经济大国的物价水平全面、持续、大幅上涨的经济现象。世界性的需求拉动、成本推动、结构失衡、关键货币的汇率变动等都会引发世界性通货膨胀。

尽管从理论上说，各国内部经济的失衡也是世界经济失衡问题，因为在一些国家特别是一些经济大国内部经济失衡时，很难说世界经济是均衡的。不过各国内部经济的失衡通常可以通过国内经济政策加以解决，因此更多时候被看作国民经济学和国际经济学所要解决的问题。因此，下文着重分析国家之间经济失衡和全球经济失衡，其中又主要分析国际贸易失衡与世界经济危机等问题。



10.2　国际贸易失衡与贸易摩擦

10.2.1　国际贸易失衡

1. 国际贸易失衡的表现

国际经济失衡的一个重要表现是经常账户的失衡，特别是贸易收支的失衡。国际贸易失衡(international trade imbalances)指国家及国家之间出现的对外贸易收支逆差或顺差过大的现象。从一国角度看，国际贸易失衡是一国对他国家或对其他所有国家出现的贸易收支逆差或顺差过大的现象；从世界角度看，国际贸易失衡是世界上多数国家或主要国家出现的贸易收支逆差或顺差过大的现象。

国际贸易失衡是世界经济失衡的集中表现。全球持续扩大的贸易失衡现象是近十年来世界经济中最令人关注的问题之一。2000 年至今，美国贸易逆差占国内生产总值比重持续运行在 3%～6%的水平，即使金融危机导致需求下降，贸易逆差仍然无法得到有效纠正。2009 年，美国贸易逆差占全球赤字总额的 42.77%，相当于全球国内生产总值的 0.7%。与此相对应的是以中国为代表的亚洲新兴经济体、石油出口国和德国，这些国家的贸易顺差占国内生产总值的比重超过 5%，其中仅中国和德国两国的贸易顺差就占全球盈余总额的 34.69%[①]。

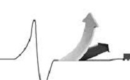
以中美贸易为例，进入 21 世纪，中美贸易取得了飞速发展。进出口总额从 2000 年的 744.6 亿美元增为 2014 年的 5 551.2 亿美元，其中中国对美国出口额从 521 亿美元增为 3 960.8 亿美元，进口额从 223.6 亿美元增为 1 590.4 亿美元。随着贸易规模的扩大，两国相互的贸易依存度大幅提高，双方互相成为对方最为重要的贸易伙伴之一。与此同时，中国对美国的贸易差额也不断增加，从 2000 年的 297.4 亿美元增为 2014 年的 2 370.4 亿美元(见表 10-1)。

表 10-1　2000—2014 年中美贸易数据　　单位：亿美元

项目＼年份	2000	2005	2007	2008	2009
贸易总额	744.6	2 116.3	3 020.8	3 337.4	2 982.6
中国对美国出口	521.0	1 629.0	2 327.0	2 523.0	2 208.2
中国从美国进口	223.6	487.3	693.8	814.4	774.4
贸易差额	297.4	1 141.7	1 633.2	1 708.6	1 433.8
项目＼年份	2010	2011	2012	2013	2014
贸易总额	3 853.4	4 466.5	4 846.8	5 210.0	5 551.2
中国对美国出口	2 833.0	3 244.9	3 518.0	3 684.3	3 960.8
中国从美国进口	1 020.4	1 221.5	1 328.9	1 525.8	1 590.4
贸易差额	1 812.6	2 023.4	2 189.1	2 158.5	2 370.4

资料来源：中国海关统计数据汇总。

① 韩剑，李林艳. 金融发展不平衡与全球贸易失衡[J]. 世界经济研究，2012(2):33.



国际贸易失衡已成为近些年来国际贸易发展的常态。在经济全球化与生产国际化的大背景下，商品与资本流动日益自由化。应该认识到，世界经济不平衡是绝对的，平衡则是相对的。在国际商品市场上，任何一个国家都不可能连续保持国际收支平衡，也不必要连续保持国际收支的绝对平衡，一些国家出现国际收支黑字，必然表现为另一些国家出现赤字。而在国际资本市场上，出现资本盈余的国家，资本往往会流向那些资本相对不足的国家。这样，经常项目下的不平衡通过与资本项目下的不平衡实行对冲，进而实现双方动态的平衡。展望未来，只要全球化大趋势不变，全球经济不平衡将继续呈现常态化趋势。

2. 国际贸易失衡的原因



【相关案例】

近些年来，国际贸易失衡的加剧有着较为复杂的原因，既有传统因素的影响也有经济全球化发展的影响，既有各国国内因素的作用也有外部因素的作用，是经济全球化发展条件下各国国内外多种因素交互作用的结果。

首先，世界资源分布的失衡是加剧国际贸易失衡的重要因素。全球能源资源的拥有和消耗并不平衡，生产国大量出口、消费国大量进口，这增大了贸易失衡。例如，2008 年石油出口国的顺差超过 1.2 万亿美元，占总顺差的 60%以上，由此累积了几万亿石油美元；同时，美国石油产品逆差占总逆差的 1/3 以上，2008 年高达 3 863 亿美元，上升到总逆差的 57%。所以，石油贸易是许多国家贸易顺差或逆差的一大来源。

其次，各国消费率差异是加剧国际贸易失衡的内部因素。储蓄—消费失衡是国际贸易失衡的内部基础。根据“储蓄缺口=经常收支缺口”的宏观经济恒等式，外部不平衡是内部不平衡的反映。美国 1966—2009 年储蓄缺口累计达 8.1 万亿美元，与同期经常收支逆差基本相等。美国总储蓄不足与居民储蓄降低有关，但主要是因为政府储蓄长期为负、财政长期赤字有关。同时，东亚经济体储蓄率高达 30%～50%，出现了储蓄剩余；东亚消费率普遍偏低，日本比欧美低 10 个百分点，中国比世界平均水平低 30 个百分点，这也是导致东亚经济体普遍出现贸易顺差的内部原因。

再次，国际分工格局变化是国际贸易失衡的外部条件。经济全球化的大发展导致国际分工格局发生了极大变化，并形成了两个层次的分工：一是垂直专业化分工。要素国际流动加快，发达国家的制造环节与服务环节向低成本地区转移，这既导致了顺差的国际转移，也增大了贸易失衡的规模，大量“中国制造”在很大程度上是“亚洲制造”“外资制造”和“加工贸易制造”。二是制造业与金融业的分工。中心国的金融优势与外围国的制造优势相结合，导致美英输出金融产品、东亚与德国等出口制成品分工模式的形成，货物逆差大国同时是服务顺差大国，反之亦然。这种国际分工既有互利、自愿的一面，也有不对等、不均衡的一面，中心国家与发达国家占有绝对优势，位于国际分工高端，发展中国家位于低端。

最后，国际货币体系是国际贸易失衡的体制支撑。美国贸易逆差之所以能长期保持而不必担忧其支付问题，主要依靠美元的国际货币地位。全球累积的外汇储备约65%是美元，这些美元又不得不投资于美国债券，相当于美国资本项目顺差、发展中国家逆差，也就是“国际资本流动失衡”。例如，中国持有的美国债券扣除美国在华直接投资后，中国对美“资本逆差”超过 1.1 万亿美元；同时美国对外净债务高达 3.5



万亿美元，占其国内生产总值的 1/4。这样，世界形成了“美国提供美元、别国提供商品”的格局。

世界经济发展失衡是国际贸易失衡的根本原因。当前的贸易、资本失衡源于世界总供求不平衡：一方面，经济全球化使发达国家的资本、技术等优势与发展中国家的劳动力优势结合，世界总供给能力显著增强。另一方面，由于世界发展差距过大，发展中国家需求偏低，世界总需求相对不足。据世界银行 2008 年的统计，世界最富有 20%人口占世界消费的 77%，而最贫困 20%人口的消费份额仅 1.5%；最富裕国家 20%人口与最贫穷国家 20%人口的收入之比，1960 年是 30 倍，1990 年扩大到 60 倍，1997 年为 74 倍，现在则达到 85 倍以上。根据这些差距估算的世界基尼系数，应在 0.5 以上，处于国际组织公认的危险水平。同时，世界缺乏像国内一样的收入调节与再分配机制，即使仅占国内生产总值 0.7%的官方发展援助，多数发达国家也难以到位，如美国 2008 年外援仅 268 亿美元，不到国内生产总值的 0.2%，只有国防开支的 1/24。贫富差距的悬殊，导致世界经济增长不得不倚重发达国家特别是美国的消费，使商品、资源和资金都流向美国。所以，国际贸易失衡的根源是世界经济发展失衡[①]。

10.2.2　国际贸易摩擦

1. 国际贸易摩擦的内涵与形式

国际贸易失衡往往会导致国家之间发生贸易摩擦。国际贸易摩擦(international trade friction)是指在国际贸易中，一国对他国或国家之间相互采取贸易限制措施而引起的贸易纠纷或贸易争端。

从相关研究来看，国际贸易摩擦的形式多样且是不断发展的。最早形式的贸易摩擦是围绕关税进行的。约翰逊指出，政府间的贸易政策是相互依存的，在一国谋求关税效应最大化时，对方也会采取相应的措施，由此会导致实际的贸易摩擦的产生，其结果是双方的福利都受损。伦纳德 • 斯特恩(Leonard Stern)不仅指出了关税歧视引起贸易摩擦的过程，以及关税对于经济产生的扭曲影响，还分析了配额、自愿和强制性配额限制以及其他非关税措施的影响等。上述形式的摩擦被称作传统贸易摩擦形式。国际贸易的发展推动了对贸易自由化的要求，自由化步伐的推进又使得传统的贸易保护手段逐步退出了历史舞台，而一些隐蔽性更强的非关税壁垒措施受到了各国的重视。丹尼尔 • M. 斯特姆(Daniel M. Sturm)解析了保护主义动机的技术标准引起贸易摩擦的机理和影响；贾斯汀 • 卡斯特纳(Justin Kastner)和道格拉斯 • 鲍威尔(Douglas Powell)考察了卫生检验检疫措施引起的贸易摩擦；卡拉 • M. 雷诺兹(Kara M. Reynolds)分析了反倾销保护引起的贸易摩擦；戴维 • P. 巴伦(David P. Baron)指出了一国企业利用本国优势控制国内分销商等垄断措施保护自己，从而导致贸易摩擦的情况；理查德 • 谢尔曼(Richard Sherman)和约翰 • 埃利亚松(Johan Eliasson)探讨了保障措施、反补贴措施、301 条款和特别 301 条款等各种措施引起的贸易摩擦。上述这些引起贸易摩擦的措施被归纳为现代贸易摩擦形式。

① 参见杨正位. 共同治理国际经济失衡[J]. 中国金融，2011(2).



2. 美日贸易摩擦

美日贸易摩擦始于20世纪60年代末70年代初，到20世纪90年代中期，大体上经历了以下五个回合。

一是纤维制品摩擦。“二战”后初期，日本成为世界最大的纺织品出口国。因其劳动力成本极低，它出口到美国的纺织品遭到了美国国内的反倾销诉讼。20世纪60年代后，日本合成纤维工业迅速发展，对美出口随之增加，美国同行提出强烈反对，要求政府限制日本毛、化学合成纤维的进口，这场纤维摩擦拉开了美日贸易战的序幕。

二是钢铁制品摩擦。20世纪50年代后期，日本钢铁业迅速崛起，60年代已达世界一流水平，其产品的国际竞争力也处于领先地位。与此同时，美国则成为钢铁的净进口国。1969年，日本钢铁制品占美国钢铁制品进口的42%。1967—1974年，日本钢铁业被迫连续3次自动限制对美出口。经过多次特别协商会议，美日双方于1985年就钢铁制品贸易达成协议。美日钢铁制品摩擦历时近20年。

三是彩色电视机摩擦。从20世纪60年代起，由于产业结构的调整，日本纺织品出口逐渐为家用电器所取代，彩色电视机的生产和出口迅速发展，尤其对美国出口大量增加。日本对美国出口的彩电约占美国进口彩电总数的90%，占据美国30%以上的市场份额。1977年美日《维持市场秩序协定》签订后，日本被迫自动限制对美国出口彩电。

四是汽车摩擦。20世纪50年代初，美国汽车产量达到800万辆，日本只有3万辆。然而到了80年代，日本汽车突破700万辆大关，跃居世界首位，出口美国高达192万辆，在美国的市场占有率高达21%。与此同时，美国汽车业却开始衰落，1980年三大汽车公司均出现亏损，到1990年，美国对日本410亿美元贸易赤字中，75%是由汽车及其配件造成的。双方就此问题从1979年开始谈判，但收获不大，直到1994年，美对日贸易赤字仍有60%是由汽车贸易造成的。

五是电子通信产品摩擦。双方在这方面的冲突最早源于半导体产品。美国曾在此领域独占鳌头，但20世纪70年代后期受到日本的挑战，日本电子通信产品不仅占领了美国市场，还挤占了原属于美国的世界市场。1981年美日东京谈判后，美国以日本倾销为由，对其部分半导体产品征收100%的关税。进入90年代，美国将重心转向要求日本开放市场，1991年两国达成新的协议。1993年日本政府同意开放国内电信设备的政府采购，增加公开投标数量，允许外国电信公司加入。1994年双方正式签署了日本开放移动电话市场的协议，并由政府监督实施，从而缓和了美日电子通信产品的摩擦。

可以看出，美日贸易摩擦主要经历了以下几个发展阶段。第一阶段涉及的商品从纤维、钢铁等低级产品发展到汽车、电信等高级产品；第二阶段摩擦涉及的产业由技术层次较低的产业转向尖端技术领域；第三阶段美国对日本的要求从增加进口发展到开放市场和调整经济结构；第四阶段从单项商品和政策制度的摩擦延伸到全面冲突①。

20世纪90年代中期以后，在“泡沫经济”崩溃、经济陷入萧条、产业竞争力下降的困境下，日本开始致力于结构改革，不断放松国内规制，对外开放市场。同时，中国等新兴经济体迅速发展，对美国出口不断扩大，日本原有的优势产业面临挑战，美国对外贸易

① 参见冷滔. 一场旷日持久的贸易战——试评美日贸易摩擦[J]. 国际贸易问题，1997(3).



逆差的地区结构发生变化，对日逆差收缩。1996 年，在美国对外贸易逆差中，日本所占比重从 1991 年的 65%的下降到 28%，日美间的贸易摩擦逐渐弱化，日元兑美元汇率的变化趋于平稳，日美贸易摩擦逐渐淡出人们的视线。但是，美国在全球贸易摩擦中的角色并没有改变，其对外贸易收支存在巨额逆差以及对外贸易摩擦依然持续，有所改变的只是逆差来源国。据美方统计，20 世纪 90 年代以来，在美国贸易收支逆差中，对中国的逆差所占比重不断上升，而对日贸易逆差占比呈下降之势。到 2000 年，在美国 4 361.1 亿美元的贸易收支逆差中，对中国的逆差所占比重升至 19.2%，中国首次超过日本成为美国最大的贸易逆差来源地。2007 年以后，在美国贸易收支逆差中，日本所占比重降至不到 10%，美国与新兴经济体特别是与中国的贸易摩擦开始成为国际社会关注的焦点。

3. 中美贸易摩擦

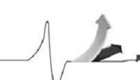
【知识拓展】

近些年来，在中美贸易量和贸易增长速度不断增大的同时，美国掀起的对华贸易摩擦也不断升级，贸易量迅猛增长和贸易摩擦不断加剧成为中美贸易关系中最为突出的特点。

随着两国贸易收支差额的持续扩大，中美贸易摩擦逐步加剧。大体来说，中美贸易摩擦开始于 20 世纪 70 年代末。迄今为止，中美贸易摩擦大体上可分为 4 个阶段：第一阶段是 1979—1989 年，贸易摩擦主要集中在个别商品贸易领域，表现为美国限制中国个别产品，其中主要是纺织品对美出口，摩擦数量较少；第二阶段是 1990—1997 年，摩擦主要服从于当时的政治需要，摩擦集中在中国的人权状况与中国获得美国最惠国待遇等问题上，第三阶段是 1998—2001 年，摩擦主要基于中国为加入世贸组织而与美国谈判中产生的诸多争议，集中表现为美国要求中国尽可能多地开放国内市场;第四阶段是 2001 年中国加入世贸组织后的中美贸易摩擦。



相对于前 3 个阶段，自 2001 年中国加入世贸组织以来，中美贸易摩擦呈现出不断加剧之势，其主要特点如下：一是摩擦数量不断增加。仅从反倾销数量来看，据统计，在中国加入世贸组织后不到两年的时间里(2001 年 11 月—2003 年 6 月)，美国对华反倾销的数量在以年均 7.2 件的速度增加，而 1979—1989 年和 1990—2000 年的年均数量只有 1.8 件和 6.1 件。二是摩擦手段升级，反倾销、技术性贸易壁垒和特保措施逐渐成为美国对华限制进口采取的主要手段。随着传统贸易保护手段作用的下降，上述手段特别是反倾销被美国政府使用得越来越频繁。仅 2003 年年末，中国就有三种主要出口产品遭遇美国的反倾销措施。2003 年 10 月，美国家具制造协会要求对中国出口到美国的家具征收 158%以上的反倾销税；11 月 21 日，美国国际贸易委员会对中国出口的可锻铸铁管件做出了征收反倾销税的裁决；11 月 24 日，美国又宣布了对中国出口彩电征收 27.94%的反倾销税的初裁结果。此外，美国还对中国启动了特保措施，在 2003 年 11 月 18 日以纺织品对美国出口激增对其国内产业冲击为由，





对中国出口到美国的三种纺织品针织品、胸衣和睡衣实行进口配额限制。三是摩擦领域不断扩大，宏观经济摩擦成为新的焦点。中美贸易摩擦不仅涉及美国采取措施限制中国出口产品问题，而且包括美国要求中国增加其产品进口并进一步开放国内市场问题，并扩展到诸多影响中国贸易与投资甚至整个宏观经济稳定的问题。2003 年以来美国政府步步紧逼，要求人民币升值就是一个最为明显的例子。

美国对中国人民币施压始于 21 世纪初期。随着中国的国际贸易收支特别是对美国的贸易收支出现持续顺差，以美国为首的西方国家开始把目光集中到人民币汇率问题上，对中国的人民币汇率安排横加指责。日本是指责人民币汇率的始作俑者。早在 2000 年，日本央行的理事松本就撰文声称人民币估值过低，随后日本在国内外许多场合都大肆宣扬人民币币值被低估的言论，指责中国通过低估人民币币值获取了廉价工业品的出口竞争优势，要求人民币大幅度升值。2003 年开始，美国取代日本成为就人民币汇率问题向中国施压的主角。自 2003 年美国国会提出针对人民币汇率的第一个法案后至今，其参众两院议员提出了几十份针对人民币汇率的法案。



纵观美国施压人民币汇率的发展历程，大体上可以分为从美国金融危机爆发前后的不断升温到相对缓和再到重新高涨三个阶段。2003—2007 年是美国对人民币汇率施压不断升温的阶段。2003 年 9 月，美国参议院议员提出了第一个针对人民币汇率的法案，指责中国长期压低人民币汇率，要求一旦确定中国违背了国际货币基金组织所要求的成员国不得操纵汇率的义务，美国就可以对所有来自中国的产品征收附加关税。此后，美国国会参众两院不断提出针对人民币汇率的法案，仅金融危机爆发前的 2007 年就达十几份之多。2003—2008 年美国金融危机全面爆发前，美国对人民币汇率的施压一直呈现不断升温的发展势头。2008—2009 年上半年，是美国对人民币汇率施压相对缓和的阶段。2007 年的美国次贷危机终于在 2008 年演变成为影响全球的金融风暴。2008 年 1 月 17 日，美国众议院筹款委员会主席邀请国会议员对人民币立法问题发表意见，议员们表示推动立法应采取谨慎的方式。2008 年 4 月起，先前多次叫嚣对人民币汇率施压的美国众议院筹款委员会没有再积极推动针对人民币汇率的立法。与此同时，原来一直游说美国国会通过立法对人民币汇率施压的美国公平货币联盟也停止了其游说活动。在美国国会对人民币汇率施压呈现短暂缓和迹象的同时，美国行政当局也暂时平息了对人民币汇率的指责。为缓解本国金融危机的燃眉之急，美国出于求助于外汇储备最多的中国施以援手的目的，暂时缓和对人民币汇率进行施压。2009 年初期后，美国对人民币汇率的施压又重新高涨起来。2009 年年初，伴随着经济触底企稳势头的出现，美国对人民币汇率的指责又重新活跃。2009 年 5 月，美国参众两院 44 位议员提出了《2009 年公平贸易货币改革法案》，欲以采取反补贴或反倾销的惩罚方式解决人民币汇率问题，迫使人民币升值。2010 年 3 月，美国国会 130 多位议员要求将中国列入汇率操纵国，力促国会对中国实施贸易制裁。美国财政部长在接受媒体采访时也强硬表态，中国政府应促使人民币兑美元汇率更快升值。2010 年 9 月 29 日，美国众议院以 348∶79 的投票结果，通过了《汇率改革促进



公平贸易法案》，旨在对所谓低估本币汇率的国家征收特别关税。2011 年 10 月 11 日，美国参议院又以 63∶35 的投票结果，通过了《2011 年货币汇率监督改革法案》，要求美国政府对汇率被低估的主要贸易伙伴征收惩罚性关税。

10.3　世界经济危机与经济周期

正如一国经济失衡往往会导致该国发生经济动荡，世界经济危机在很大程度上是世界经济失衡所导致的。世界经济危机的发生，会阻碍世界经济持续增长的步伐，并使世界经济呈现出周期性发展趋势。

10.3.1　世界经济危机

1. 世界经济危机

世界经济危机(world economic crises)是指整个世界经济在一段比较长的时间内持续收缩的现象，是世界经济发展过程中不时爆发的生产相对过剩的危机。自资本主义制度确立以来，经济危机和资本主义经济运行就如影随形。一般来说，世界各国自身的经济危机并不等于世界经济危机，只有那些具有世界性影响的经济危机才是世界经济危机。

世界经济是世界各国经济的有机整体，世界经济危机的形成和发展主要基于两个基本原因：一是各国自己发生经济危机；二是各国之间经济紧密联系、相互影响。“二战”后，随着第三次科技革命的兴起，生产力水平大幅提高，全球化趋势迅猛发展，世界各国经济的关联度进一步加强，经济危机通过国际经济传递机制从单个国家和局部地区向全球扩散，使得许多危机具备了世界经济危机的特点。

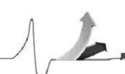
2. “二战”后世界经济危机发展概况

自“二战”结束至今，世界各国发生的经济危机多达数十次，其中波及全球能称为世界经济危机的共有六次[①]。

(1) 第一次世界经济危机：1948—1952 年经济危机。“二战”期间，美国本土远离战场，其生产能力不但没有遭到破坏，反而在战争刺激下畸形膨胀。“二战”后军需物资生产虽然有所收缩，但在战争中被压抑的消费很快爆发出来，加上战后初期大规模的固定资本更新，导致美国 1946—1948 年的生产能力急剧膨胀，并大大超过了国内外市场的需求。经济危机在短暂繁荣后于 1948 年爆发。与此同时，欧洲诸国和日本的经济由于受到战争不同程度的破坏，此时经济正处于恢复和发展时期。1951 年，美国经济危机开始波及加拿大、日本和英国，并进一步波及法国、联邦德国以及其他欧洲国家。这次经济危机由于欧洲诸国和日本的生产处于较低水平，因此除美国外，其他国家危机的严重程度和对经济的损害较小，且爆发危机的时间有较大的差异，表现出较为明显的经济危机非同步性。

(2) 第二次世界经济危机：1957—1958 年经济危机。“二战”后第一次世界经济危机过后，各主要资本主义国家进入了战后经济增长最快的时期。1955 年起，主要资本主义国家的工业部门广泛采用新技术，推动了固定资本投资高潮的发生。固定资本投资一方面为经

① 参见娄季芳. 战后世界经济危机的比较及对我国的启示[J]. 桂海论丛，2011(3).



济的不断高涨提供了重要的物质基础，另一方面也为下一次经济衰退埋下了祸根。随着各国生产和消费矛盾的日渐尖锐，经济危机于 1957 年 4 月率先在美国爆发，随后波及主要资本主义国家——英国、意大利、法国、联邦德国、日本。此次危机的谷底时期在 1958 年，整个资本主义世界的工业生产和进出口贸易均下降了 5%，实际国内生产总值年均增长率从 2.9%下降为 0.9%，失业人口上升到 1000 多万。这次危机大约持续了 1 年，大多数发达资本主义国家经济在 1958 年第三季度止跌回升。在危机的治理方面，各国大都沿袭了 20 世纪 30 年代大危机时的扩张性财政政策。在此次危机后，美国的世界经济地位出现了一定程度上的下滑。

(3) 第三次世界经济危机：1973—1975 年经济危机。“二战”后第三次世界经济危机出现在 1973—1975 年，距前一次危机结束相隔 15 年。引发此次经济危机的是第四次中东战争导致的石油涨价，也被称为第一次石油危机。在危机中，美国、日本、英国、联邦德国的工业生产萎缩，经济增速下降，股市崩溃，失业率和通货膨胀率高涨，国际收支顺差缩小、逆差扩大。此次危机持续了两年，整个资本主义世界的工业生产下降了 8.1%，发达国家的实际国内生产总值年均增长率最低为-0.4%，各发达资本主义国家的失业人口总数高达 1850 万。这次经济危机还导致了金融市场剧烈动荡，投资大幅下降，大量银行倒闭，进出口贸易萎缩，通货膨胀加剧。在危机治理方面，各国主要依靠赤字财政，唯有日本不仅采用扩张性财政政策，而且制定了产业政策，进行技术和设备的更新改造，促进产业优化升级。此次危机在时间上颇有同步性，各国均于 1973 年年底 1974 年年初爆发危机，并于 1975 年春夏走出危机。

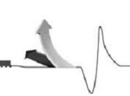
(4) 第四次世界经济危机：1979—1982 年经济危机。“二战”后第四次世界经济危机发生于 1979—1982 年，与上次危机仅相隔 4 年，这次危机也与石油涨价有关，并因此被称为第二次石油危机。在这次危机中，各主要资本主义国家经济均出现了“滞胀”现象。此外，这次危机持续时间长，约为三年半时间，生产下降幅度不大，而且在北美和日本出现生产先下降再回升再下降的“W”形波动，发达资本主义国家的企业倒闭和失业创“二战”后最高纪录，并且发展中国家受害较重，一些国家在 1982 年爆发了债务危机，以拉美和非洲为代表的一些发展中国家付出惨重代价。日本由于在上次危机中及时调整了产业布局，遭受冲击最小，并率先走出经济危机。



(5) 第五次世界经济危机：1997—1999 年经济危机。“二战”后第五次世界经济危机发生于 1997—1999 年，与上次经济危机相隔 16 年，最早发端于泰国，后被称为亚洲金融危机。这场危机由国际投资基金冲击导致泰铢大幅贬值引发，继而引起东南亚各国和地区的货币纷纷大幅贬值、股市暴跌、贸易赤字大幅攀升，外汇储备耗损严重，国内金融体系遭受重创。这场危机主要发生在金融领域，但最终波及实体经济，印度尼西亚等国出现了严重的经济衰退，中国香港、日本、韩国、新加坡、俄罗斯等经济体均受到严重影响。造成这次危机的原因除了国际游资的投机外，还有亚洲经济体自身经济结构不合理的因素，如不合理的外汇政策和外债结构。



(6) 第六次世界经济危机：2007—2011 年经



济危机。最近一次世界经济危机的爆发始于 2007 年下半年的美国次贷危机，距上次经济危机相隔 8 年，最先发端于美国，随后迅速波及欧盟、日本，并向全球扩散。这场危机源于美国房地产次级抵押贷款市场的违约率上升，最初是一场金融危机。金融危机爆发后，美国的多家投资银行倒闭，企业破产，失业率一路攀升，贸易逆差进一步扩大，美元贬值，国民经济连续出现负增长。随后一系列的连锁反应将这场危机推向欧洲等持有次贷衍生产品的国家，英国和欧元区经济遭受沉重打击，纷纷出现经济负增长、失业增加、国际收支逆差扩大、货币贬值，进而引发世界范围的经济危机。据国际货币基金组织统计数据，在危机影响最为深重的 2009 年，世界产出比去年同期下降 0.6%，美国国内生产总值增长率为-2.6%，欧元区为-4.1%，英国为-4.9%，日本为-6.3%。在危机的治理方面，各国纷纷推出刺激经济增长的一揽子方案，同时加强了国际合作，共同解决这次危机带来的种种难题，包括进行经济磋商、金融体制改革、加强金融监管、推动改革国际货币体系等。



3. “二战”后世界经济危机的异同

1) “二战”后世界经济危机的共同之处

深入分析“二战”后发生的世界经济危机，可以看出它们具有某些相同的特点：

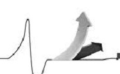
一是危机起因多归咎于发达国家。从世界经济危机的发源地来看，除亚洲金融危机外，其他无一例外地发端于美国等发达资本主义国家，随后向发展中国家扩散。而亚洲金融危机虽然发端于泰国，但是国际炒家的投机是引发危机的重要因素，而这些国际炒家以美国的投机家乔治·索罗斯(George Soros)为代表，索罗斯旗下的量子基金也由发达资本主义国家的投资者所操纵。

二是引发危机的导火索多具有外生性。纵观“二战”后世界经济危机的发生，非经济因素起了很大的作用。战争因素(中东战争和两伊战争)所导致的国际石油供给缩减，引起油价上涨，从而引发了 1973—1975 年和 1979—1982 年的经济危机，而亚洲金融危机是国际投机资本冲击的结果。次贷危机表面上看是美联储调高利息引发的次贷违约引起的，但实际上是金融机构违背行业道德，将不合格的金融产品兜售给投资者，在很大程度上说是商人逐利的贪欲和道德风险所引发的。

三是引发危机的根源在于自由市场经济的无序性。不管引爆危机的导火索是什么，最后导致经济崩溃的根源多在于市场经济自身的缺陷：不合理的消费模式、过度依赖资源进口的发展模式、不合理的外贸结构和外汇管理体制、金融衍生工具过度创新、金融监管缺失等。而造成这些缺陷的正是自由市场经济中个体利益和集体福利的矛盾冲突，其实质是自由市场经济运行的无序性。

四是国际传递机制在危机扩散中起了推波助澜的作用。“二战”后的世界经济危机起源于西方发达市场经济国家，却无一例外地扩散至新兴工业化国家和发展中国家。这充分体现出国际经济联系加强和国际传递机制的“双刃剑”作用：一方面会促进资源在国际上有效配置，提高了经济效率；另一方面，各国经济的相互依赖程度加强，易形成“一荣俱荣，一损俱损”的局面，尤其是跨国公司、国际贸易、国际金融和国际投资的存在，导致危机的传播途径更多、传播速度更快。

五是危机治理往往“治标不治本”，危机的根源除之不尽。从治理危机的措施中



不难发现，扩张性的财政政策和货币政策是大多数国家普遍采用的治理工具，其主要目的在于刺激国内的消费和投资，即扩张总需求。总需求管理是“二战”后资本主义国家普遍采用的经济调控方式，也曾有效地帮助很多国家度过经济危机。但是，短期的总需求管理方案并不能从根本上杜绝危机，只能延缓或推迟危机，经济危机周期性爆发的根源依然存在。马克思认为，经济危机爆发的根源是资本主义生产的社会化和生产资料私人占有之间的矛盾，其实质是生产相对过剩。只要资本主义经济的根本矛盾存在，经济危机就会周期性地爆发。

2) “二战”后世界经济危机的不同之处

“二战”后发生的历次世界经济危机，也存在以下不同特点：

一是引爆各次经济危机的具体原因不同。“二战”后第一次世界经济危机起因于美国内部投资结构不合理，或者说是投资过度；第三、四次世界经济危机是国际石油价格上涨导致的；亚洲金融危机是国际游资的恶意炒作加上新兴工业化国家金融体系不完善、经济结构不合理导致的；次贷危机是美国房地产市场次贷违约造成的，并由此引发金融风暴。前几次危机起源于实体经济领域，后两次经济危机则主要源于金融领域。

二是各次经济危机持续的时间长度不同。第一次世界经济危机持续了四年，第二次世界经济危机持续了一年，第三次和第四次世界经济危机分别持续了两年和三年半，第五次世界经济危机大约两年，最近一次经济危机自 2007 年第三季度至今已经过去八年，仍有部分国家没有走出衰退的阴影。

三是各次经济危机影响的范围不同。前三次世界经济危机波及的范围主要限于发达工业化国家，如美国、英国、日本、联邦德国。第四次世界经济危机不仅影响到发达资本主义国家，还影响到拉美和非洲的一些国家。第五次世界经济危机主要影响了泰国、马来西亚、印度尼西亚等亚洲国家和地区。第六次经济危机的波及范围最广，不仅有西方发达资本主义国家、新兴工业化国家和地区，还有很多发展中国家。

四是各国受经济危机影响的深度不同。在前两次世界经济危机中，美国是重灾区，而联邦德国和日本相对缓和。在第四次世界经济危机中，欧美国家经济受到重创，拉美和非洲的部分国家爆发严重债务危机，而日本则加快了追赶步伐。在第五次世界经济危机中，亚洲国家遭受重创，日本在“泡沫经济”破灭的基础上雪上加霜，而中国则因采取了有效对策而未出现严重问题。

五是各次经济危机治理的具体方式不同。面对危机，虽然多数国家都采用扩张性的财政政策和货币政策，但在具体做法上各有不同。在前几次世界经济危机中，各国各自为政，主要致力于国内经济的恢复。第五次世界经济危机中，亚洲国家除了采用国内经济政策外，还借力于国际货币基金组织的援助，寻求国际社会救援。第六次世界经济危机中，各国加强了宏观经济政策的协调。

4. 世界经济危机的发展趋势

通过比较，可以看到“二战”后世界经济危机呈现出以下发展趋势：

(1) 世界经济危机爆发的同步性加强。从危机爆发的持续时间以及各国爆发危机的先后顺序上看，经济危机在国际的传导时间越来越短，危机在各国的爆发越来越趋于一致。这也是全球经济一体化程度加深，各国经济相互依赖性加强的表现。



(2) 世界经济危机的影响范围日益扩大。“二战”后经济危机的影响范围从发达资本主义国家扩散到发展中国家；从世界经济的中心国家扩散到外围国家。一方面，这说明全球化趋势下国际分工的日益深化和广化，越来越多的发展中国家成为国际产业链条中的一部分；另一方面，这也表明各个国家间的经济依赖程度加大，中心国和外围国不再是主导和被主导的关系，在某种意义上已成为相互制约的矛盾共同体。

(3) 世界经济危机的治理越来越复杂，全球治理机制亟待建立。从“二战”后第一次经济危机到次贷危机，引爆危机的原因越来越复杂，传导机制越来越隐蔽，影响范围越来越广泛，危机治理的难度越来越大。虽然每次都采取了各种举措，但是危机依然频繁爆发，依靠局部地区和单个国家治理危机的效果也越来越差，因此，需要各国具有普遍联系的眼光，建立全球性的协调治理机制。

(4) 虚拟经济引发危机的风险越来越大。前三次世界经济危机的导火索都在实体经济领域，后两次世界经济危机的爆发均与虚拟经济相关。这一方面说明当前金融产业非常发达，金融衍生工具被过度创新；另一方面是实体经济中的需求不足问题通过金融创新得以掩盖，也掩盖了总需求和总供给不平衡的矛盾。危机的本质依然是有效需求不足，通过金融衍生品创新而带来的经济增长不过是虚假繁荣。随着当今金融工具的多样化和日益发达，金融风险将更加巨大而隐蔽，有效监管也越来越难实现。

(5) 中心国转嫁危机的能力越来越强。从危机影响程度看，外围国家受危机影响的程度加深，而中心国尤其是在国际金融体系中占主导地位的国家通过金融产品的全球销售，在一定程度上将本国的损失分摊到利益相关国身上，转嫁了国内的经济风险和危机。

10.3.2　世界经济周期

随着经济全球化的深入发展，世界各国经济联系日益紧密，从而使得世界各国的经济周期的同步性加强。但是，由于世界各国在反经济周期中，采取的策略不同，以及在反周期中对他国经济周期的预期、预防措施不同，也可能使得世界经济具有非同步性的特征。研究世界经济周期的发展趋势与新特点，有利于各国协调政策，共同应对世界经济危机与周期波动。

1. 世界经济周期的内涵与波动趋势

经济周期(business cycle)也称商业周期，是指经济活动沿着经济发展的总体趋势所经历的有规律的扩张和收缩交替发生的周期性波动现象。经济周期一般被分为繁荣、衰退、萧条、复苏四个阶段。自 19 世纪中叶以来，经济学家在探索经济周期问题时，提出了不同类型的经济周期。根据长度，经济周期的类型一般有 3 种：一是为期 3～4 年的短周期；二是为期 9～10 年的中周期；三是为期 50～60 年的长周期。

世界经济周期(world business cycle)是指世界范围内的整体性经济活动交替出现的有规律的扩张和收缩的周期性波动现象。作为世界各国经济的有机整体，世界经济周期的形成和发展基于两个基本原因：一是各国都有自己的经济周期；二是各国之间经济紧密联系、相互影响。相应地，也可以按照长度把世界经济周期划分为短周期、中周期和长周期三种类型。

从世界经济长周期看，运用熊彼特技术创新理论与康德拉季耶夫的长波理论，沿袭大

约 50 年一个长波的划分方法，可以发现，世界经济经历了大约 4 个半长周期(见图 10.1)。就“二战”后而言，经历了一个半的长周期，其中第一个长周期始于 20 世纪 30 年代末 40 年代初，到 60 年代中期前是这一周期的上升阶段，此后进入下降阶段并结束于 70 年代末；第二个长周期始于 80 年代初，2007—2011 年正是这次长周期上升结束的拐点，此后进入下降阶段。2011 年后由于处于长周期上升和下降阶段的过渡时期，导致世界经济呈现 U 形而在低谷徘徊。由于世界新技术的发明与新产业的形成尚处于低潮时期，估计要到 2030 年左右随着新技术的涌现与新产业的逐步成熟，世界经济的第六次长波上升期才会到来。

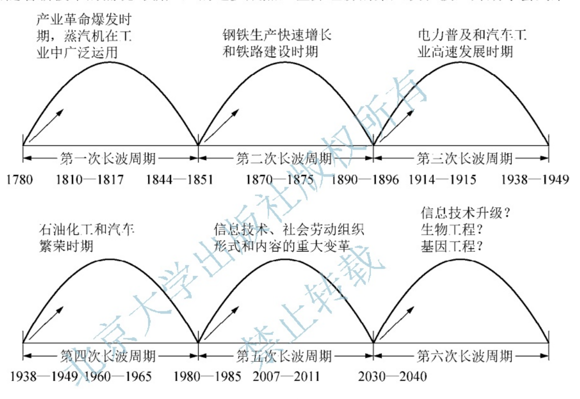


图 10.1　世界经济长周期示意

2. 经济周期的国际传递

世界经济周期的形成和发展除了取决于各国自身的经济周期的作用之外，主要深受各国之间经济联系或经济传递的影响。随着越来越多的国家进入世界经济体系，国家间经济联系不断加强，世界经济周期越来越明显。在经济全球化时代，国际经济传递更加迅速，各国经济关系更加紧密，经济周期的世界性得到了空前加强。

(1) 经济周期的国际传递首先是由主要的中心国家引起的。这是因为，只有大的中心国家或经济体的经济变动，才会对其他国家经济乃至世界经济产生影响，而较小的经济体因经济规模有限，其经济的繁荣或衰退变化不足以对其他国家产生影响。“二战”结束以来，美国作为世界上经济规模最大的经济体，无疑是主要中心国家的代表。从“二战”后的经济实际情况看，几次影响较大的世界性经济危机多数是由美国的经济衰退引起的。总体来看，世界经济周期与美国经济周期的同步性比较明显，特别是近些年来更是如此。1993—1994 年几乎完全同步，1995—1996 年世界经济增长好于美国经济，1997—2000 年美国经济增长好于世界经济。当美国经济增长比较好的时候，对世界各国经济会起到一种向上的



拉动作用；当美国经济衰退的时候，对世界各国经济则起到一种向下的拖滞作用。

(2) 经济周期的国际传递是多种经济传递渠道综合作用的结果。经济周期的主要传递渠道可分为国际贸易、资本国际流动、劳动力国际转移等渠道，这些传递渠道具有不同的传递机制。贸易是国际经济联系的基本方式，贸易渠道在一国经济周期向他国的传递和扩散过程中起着重要的纽带作用。一国经济发生了周期性波动，该国的进出口会发生相应的波动，由于本国的进口就是相关贸易国的出口，本国的出口就是相关贸易国的进口，因此本国的进出口变动势必会影响其他国家的产出和收入。通过贸易渠道，一国经济的繁荣或衰退会传递到其他国家，使他国经济也会周期性波动。国际贸易传递经济周期的一般机制如下：A 国经济繁荣→需求旺盛→进口增加→B 国出口增加→产出和收入增加→经济繁荣；A 国经济衰退→需求下降→进口减少→B 国出口减少→产出和收入减少→经济衰退。

(3) 资本国际流动也是国际经济联系的重要方式。资本在国际的流动，也会导致经济周期在国际的传递。首先，资本国际流动会影响各国的可用资金量和国际收支状况；其次，它会使各国的贸易流向、贸易结构和贸易总量随之变化，从而把一国经济周期带入其他国家。如果一国经济处于繁荣时期，其国内需求有膨胀的倾向。该国经济扩张会对资本产生极大的需求，导致该国利率上升。利率上升导致他国资本流入该国，他国伴随着资本的流出也会增加出口并获得较高的资本收益，其经济也进入扩张期；反之，一国的经济衰退也会引发他国经济出现衰退。

(4) 劳动力国际转移也会传递经济周期。劳动力作为一种生产要素，其流动会影响各国劳动力的供给和收入水平，从而对经济周期产生影响。处于经济扩张期的国家往往对劳动力存在较大需求，劳动力会流入该国。这对于劳动力流出国来说，有助于缓解失业，增加劳动者的工资收入，进而促进国内的需求，使其经济趋于繁荣；反之，经济衰退的国家也会通过劳动力的国际流动，使他国经济也走向衰退。

(5) 经济周期国际传递的广度、深度和速度主要取决于中心国家在世界经济中的比重、相关国家开放水平和各国对世界经济的依存程度的大小。中心国家在世界经济中的比重越大，其经济出现繁荣或衰退对其他国家的影响力就越大。由于以美国为首的发达国家经济在世界经济中占有绝对大的比重，这些国家经济衰退越严重，其他国家也会出现较为严重的经济衰退。相关国家的开放水平越高、对世界经济的依存程度越大，受中心国家经济周期波动的影响也越广泛，经济相应波动的幅度也越大。东亚的发展中国家开放程度比较高，经济发展严重依赖于对美国、日本等发达国家的出口，因此其经济往往随着美国、日本等发达国家经济的繁荣而繁荣，随着美国、日本等发达国家经济的衰退而衰退。美国、日本等发达国家经济衰退的程度越重，这些国家的衰退程度也相应增大；美国、日本等发达国家经济衰退的程度越轻，这些国家的衰退程度也相应较轻。

3. 当前世界经济周期的新特点

20 世纪 80 年代以来，世界经济周期呈现出以下新特点：

1) 各国之间的经济联动性加强、同步性趋势明显

世界经济周期的同步性与非同步性是世界经济周期表现的两个基本特征。世界经济周期同步性，是指世界各国的经济同时或相继发生的经济波动，同时或相继进入衰退，或同时或相继进入繁荣。世界经济非同步性是指当世界上的一些国家进入了经济的衰退期，而



其他一些国家进入了经济的繁荣期，出现了经济发展周期上的相背。“二战”前，世界主要国家的经济周期都有明显的同步性，危机往往在同一年份发生。“二战”后情况有所不同，经济周期的同步性与非同步性交叉出现，同步性减弱的根本原因在于，各发达国家相继进入国家垄断资本主义阶段。由于各国发展不平衡，各国干预经济的规模和程度存在差异，贸易保护主义有所抬头，从而减弱了经济周期的国际传递机制，降低了世界经济周期发生的同步性。但是，进入 20 世纪 80 年代，随着经济全球化的加速发展，各国之间的经济联动性加强，经济周期的同步性趋势日益明显。在 1980—2011 年的 32 年中，世界经济年平均增长率为 3.36%，大致可分为 5 个上升或下降阶段：1980—1984 年、1984—1991 年、1991—2000 年、2000—2007 年、2007 年以后。通过研究世界主要国家的经济周期可以发现，各国的经济增长在 2000 年以后表现出更加明显的趋同性。

2) 非周期性波动因素的作用加大

非周期性波动影响因素是指在经济周期运行中干扰经济正常波动、使经济运行偏离其正常波动轨迹的经济、政治和自然因素。各国或世界范围内的经济发展都会遇到无法预测时间和影响程度的随机事件，它们可能会引起区域或者世界经济非周期性波动，对世界经济的发展产生重大而深远的影响。20 世纪 80 年代以来，世界经济周期性波动的一大新特征就表现为非周期性波动因素对各国及世界经济的作用加大。

20 世纪 80 年代以来，世界经济领域发生了一系列非周期性波动影响因素，如 1980 年的石油危机、1997—1998 年的东南亚金融危机、2001 年的美国“9·11”事件、2003 年的“非典”事件、2004 年的禽流感疫情、2007 年爆发的美国次贷危机以及 2009 年出现的欧洲债务危机。这些非周期性因素对世界经济周期产生的影响重大，一方面使经济周期波动的幅度发生变化，另一方面又使周期性因素决定的经济扩张或收缩的持续期发生变化。许多国家以及世界的经济增长受到世界宏观经济形势、自然灾害等突发性事件之类的非周期性波动因素的影响，这些非周期性波动因素改变了经济增长的持续性，并往往会成为新一轮经济周期的拐点。此外，由于非周期性波动因素的区域性、复杂性，一些非周期性波动因素会对不同的经济体产生不同的影响，在引发某一经济体经济衰退的同时，可能会促进另一经济体的经济增长。随着国际分工合作的深化，非周期性波动因素对经济产生的影响将从一个国家迅速扩散至一个区域乃至全世界，对经济周期的影响作用较以前更大。

3) 政府宏观政策在经济周期发展中的作用不断提高

市场调节的自身缺陷要求政府必须进行必要的宏观调控，以保证经济的持续发展。随着经济波动的增大以及政府宏观政策的多样化，政策调控对经济的影响愈发重要。有效的政策组合对经济的发展具有明显的促进作用，错误的政策组合则会对经济发展产生负面效应。20 世纪 80 年代以来，各国政府都更加意识到宏观调控的必要性，并采取了一系列的应对措施。政府的宏观政策在经济周期发展中的作用不断提高，成为当前世界经济周期性波动的新特征。有研究表明，政府的宏观政策与其国内生产总值增长率具有很强的相关关系，政策组合的效应对于经济增长速度加快或者放缓作用明显，进而影响到各个国家经济周期的变化。此外，由于经济周期性波动的传导和扩散机制，近年来，各国政府加强了国际协调和合作，通过协商采取一致有效的宏观政策以应对经济周期性波动对经济增长的负面效应。



复习思考题

一、名词解释

世界经济均衡　世界经济失衡　世界经济衰退　世界性失业　世界性通货膨胀　国际贸易失衡　国际贸易摩擦　世界经济危机　世界经济周期　世界经济周期同步性

二、问答题



1．如何理解世界经济均衡与失衡？
2．国际贸易失衡的原因有哪些？
3．试比较美日贸易摩擦和中日贸易摩擦的异同。
4．试比较“二战”后世界经济危机的异同。
5．“二战”后世界经济危机发展的趋势有哪些？
6．经济周期的国际传递有哪些主要渠道？
7．20 世纪 80 年代以来，世界经济周期波动有哪些新的特点？

延 伸 阅 读

[1] 徐梅．中美贸易摩擦与日美贸易摩擦的比较分析[J]．日本学刊，2014(3)．
[2] 尹翔硕等．国际贸易摩擦的类型、原因、效应及化解途径[J]．世界经济，2007(7)．
[3] 梁军．中美贸易摩擦的经济学困惑及其政治经济学解释[J]．国际观察，2005(4)．
[4] 宋玉华．世界经济周期理论与实证研究[M]．北京：商务印书馆，2007．
[5] 宋玉华．世界经济失衡研究[M]．北京：人民出版社，2012．



世界经济协调与治理

国际经济传递是世界各国经济相互影响的主要途径。要避免国际经济传递的负面效应，必须加强国际经济协调。经济全球化给世界经济带来诸多的风险，构成了国际社会加强全球经济治理的基本动因。现有全球经济治理机构和体制没能及时根据世界经济变化相应改革，无力应对世界经济失衡和各种危机的频发。加强全球经济治理应在改革现有治理机构和制度的同时构建新的治理机构和制度。本章主要阐述国际经济传递与协调的内涵、理论与方式，全球经济治理的进程、现有体制的局限性及其改革，重点论述国际经济协调理论与全球经济治理改革。



11.1　国际经济的传递与协调

11.1.1　国际经济传递

1. 国际经济传递及其效应决定

与国民经济相比，世界经济是一个空间更为广阔而运行机制更加复杂的经济体。在这一经济体中，国际经济传递构成了世界各国经济相互影响、相互依赖的主要形式和途径。

1) 国际经济传递的基本含义

国际经济传递(international economic transmission)，在一般意义上是指一国的经济变动和经济政策会对其他国家经济乃至整个世界经济产生影响，在具体意义上是指各国间通过贸易、货币、投资、生产、技术、劳动力和信息等渠道相互传递和扩散诸如失业、通货膨胀、经济衰退、经济周期运动、汇率波动和国际收支失衡等经济现象。



资本主义经济危机以及国际金融危机的爆发，都是首先从一国或几国开始，而后通过国际经济传递机制波及其他国家甚至整个世界。世界经济中的国际经济传递机制是一个极为复杂的系统。正是在国际经济传递机制的作用下，世界各国经济才形成了一个相互联系、相互依存、相互制约、相互协调的有机整体。从这一意义上说，国际经济传递机制就像一台复杂机组的运行程序或一台机器的发动机，构成了世界经济有机体不断发展的强大动力。

2) 国际经济传递的效应及其决定因素

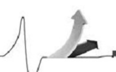
国际经济传递效应从大的方面可分为积极效应和消极效应两大类。前者是指一国经济运行过程中的某种变动，传递到另一个或另一些国家或地区，对他国经济乃至整个世界经济起到了积极促进作用；后者则是指一国经济运行过程中的某种变动，传递到另一个或另一些国家或地区，对他国经济乃至整个世界经济起到了消极破坏作用。除了有积极效应和消极效应之分外，国际经济传递效应还有大小之分。一般来说，随着世界经济体系的不断扩大，各国经济之间的依赖关系越来越强，国际传递效应也越来越大。当前经济全球化的发展使世界经济进入了全球化经济的新阶段，国际传递效应被空前放大。“美国经济一打喷嚏，东亚经济就会感冒”，这一形象的比喻以及“地中海的一只蝴蝶扇动一下翅膀，美国就会掀起一阵飓风”这一更为夸张的比喻就非常生动地指出了国际经济传递效应的作用。

国际经济传递效应的大小除与世界经济体系扩大相关外，也与主要经济变量变动的强度和力度有关。如果经济变量变动的强度大，其传递效应自然也大，波及范围也必然更广。但是同样的经济变动，通过传递对不同国家所产生的作用却大小不一。同是积极效应，不同国家得到的利益并不一定相同；同是消极效应，不同国家受到的损害也存在差异。对不同国家来说，决定国际经济传递效应大小的因素主要有以下几个方面。

一是国家的开放程度。一般来说，一国经济对外开放程度越深，其经济对世界经济的依赖程度也就越大，经济也就更容易受到外部经济变动的影响。1997 年东南亚金融危机中，由于东南亚国家对外开放程度很高，经济对外依赖程度非常大，特别是过早地开放了国内的金融市场，致使首先爆发于泰国的金融动荡很快波及其他东南亚国家，使这些国家的经济深受其害。相反，中国尽管对外依存程度也在不断提高，但资本项目的尚未放开成为避免东南亚金融危机波及本国的强有力的“防火墙”。

二是国家经济发展的完善程度。如果一国经济结构是单一的、畸形发展的，则容易受到外部经济波动的影响。石油价格在 20 世纪 80 年代中期的下降使中东和其他地区的产油国经济增长率大幅下滑，而 21 世纪以来石油价格的居高不下又使这些国家受益颇丰，这与这些国家的国民经济对石油生产和出口的高度依赖紧密相关。此外，如果一国经济发展健康、正常，其经济受到外部震荡和危机的冲击就小；相反，受到的冲击就大。正如东南亚金融危机中流行的一句话：苍蝇不叮无缝的蛋。与东南亚关系密切的美国，因经济实力的强大和当时经济的健康发展，其经济并没有受到东南亚金融危机太大的冲击，而俄罗斯、巴西等国却因自身经济发展的不稳定，特别是金融系统的脆弱，经不起外部力量的冲击而相继发生金融动荡。

三是政府政策措施的适当程度。经济全球化中民族国家政府的诸如保护本国市场等传统职能受到了较大抑制，但许多新的职能却有待加强。为本国获取更大的全球化收益、有效防范外部冲击以维护本国经济安全成为许多国家政府应该加强的职能。随着国际经济传递效应的空前放大，一国政府采取的应对措施的适当与否对避免或降低外部波动对本国经



济的冲击变得越来越重要。以日本为例，作为亚洲的经济大国，其 20 世纪 90 年代以来自身经济已不景气，面对东南亚金融危机，日本政府迟迟拿不出适当而有力的措施来缓和东南亚金融危机的冲击，结果使本国经济更加陷入了衰退，并进一步拖累了其他东亚国家。与之相反，中国政府积极采取了扩大内需的有力措施，从而在很大程度上缓和了东南亚金融危机对中国经济的冲击，并延缓了东南亚金融危机的深化。

2. 国际经济传递渠道

1) 国际贸易传递渠道

国际贸易传递渠道是国际经济传递最为基本的渠道。一国的经济衰退、通货通胀、对他国采取贸易限制或制裁、货币币值变化等都能够通过国际贸易传递渠道影响他国的经济发展。由于世界市场机制在世界经济机制运行中起基础性作用，而世界市场机制的核心又是价格机制，因此下面主要以世界市场价格变动为例来分析国际贸易传递渠道。

一国经济可以分为开放部门和非开放部门，前者与世界市场有直接的联系，后者与世界市场没有直接的联系。世界市场价格对一国经济影响的传递过程是：世界市场价格变动首先会导致一国开放部门的价格相应变动，因为进口原材料、零部件的投入成本变化了；然后又会引起国内非开放部门的价格的相应变化，并进而引发整个价格水平的变化；最终导致该国产量、就业和国民收入水平的变化。具体来说，如果一国开放部门所需的原材料、零部件的世界市场价格降低，那么，该国开放部门的价格首先会相应下降。开放部门价格的下降一方面会刺激国内需求，进而导致该部门投资增加，该部门投资增加又会导致生产其购买的投资品的生产要素所有者的收入增加，通过这种连锁反应使该国产出、就业和国民收入水平不断增加；另一方面，开放部门价格的下降会促进该国出口的增加，而出口的增加在直接增加该国国民收入的同时，又会通过乘数效应进一步对该国经济增长产生积极作用。该国开放部门价格的下降会引起国内非开放部门价格的下降，而非开放部门价格的下降也会刺激国内需求，导致该部门投资增加，进而导致生产其购买的投资品的生产要素所有者的收入增加，又会通过连锁反应使该国产量、就业和国民收入水平增加。当然，如果世界市场价格出现了对该国不利的变化，也会通过国际贸易传递渠道对该国的产量、就业和国民收入水平产生消极的作用。

在国际贸易传递渠道中，一国的开放部门在国民收入中的比重越大，则该国国内经济受外部经济变动影响的程度也就越大。一国的进出口总值在世界市场所占的份额越大，该国某种商品在世界市场上的总供给或总需求中的比重越大，则受世界市场价格变动传递的影响也就越大。当然国际贸易传递效应的大小还取决于一国政府采取的相应政策措施，如果政策措施适当有力，可以在很大程度上减缓该国经济所受冲击的程度。

许多专家学者和国际机构对外部经济变动通过国际贸易传递渠道影响一国经济的机制和效应作了多方面的实证分析。例如，近些年世界石油价格的不断上涨通过国际贸易等传递渠道对世界各国经济产生了影响。国际货币基金组织在其《世界经济展望》2004 年秋季版中指出，国际石油市场持续波动是世界经济前景面临的重大风险，并预计国际石油价格的影响将造成 2005 年全球生产总值降低 0.5 个百分点。牛津经济研讨会给出了国际石油价



格的变动对主要经济体经济增长和物价影响的经验分析(见表 11-1) [1]。张鹤等运用 1990 年 1 月—2003 年 12 月中国的国内生产总值、出口和进口的相关数据，利用协整检验和向量自回归模型，从短期波动和长期均衡角度，描述和检验了国外总需求和总供给的变动对中国经济增长的影响。他们估计的结果是：在国外供给和需求与中国国内生产总值的长期均衡关系中，国外需求的产出乘数为 1.694，即国外需求增加 1 个单位，将使国内产出增加 1.694 个单位；国外供给的乘数为-0.747 个百分点，即国外供给增加 1 个百分点，将使国内产出下降 0.747 个百分点[2]。

表 11-1　石油价格波动对主要地区和国家经济增长和物价的影响

国家或地区	对经济增长率的影响		对通货膨胀的影响	
	2004 年	2005 年	2004 年	2005 年
美国	−0.7%	−1.5%	1.3%	2.0%
欧元区	−0.4%	−0.5%	1.0%	1.2%
日本	−0.6%	−1.4%	1.5%	1.7%
中国	−0.6%	−1.2%	0.7%	1.4%

注：表中数据为石油价格上升 20 美元对经济增长和物价的影响率。

2) 国际金融传递渠道

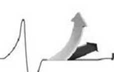


在国际金融和国际投资方面，具体的传递渠道主要有以下几个方面。第一，信贷传递渠道。当世界其他国家发生经济衰退时，一国的短期信贷会被抽回，该国企业就会发生支付困难，金融市场也会开始紧张。如果世界其他国家因经济衰退而拖欠债务时，也会发生类似情况。第二，利率传递渠道。当一国利率与国际金融市场的利率有差异时，国际资本便会流入或流出该国，并由此影响其他国家的资本供给和利率，这将导致各国的利率和世界的利率一起波动。第三，货币政策传递渠道。当一国采取扩张性货币政策，使该国的通货膨胀率会高于世界其他主要国家的通货膨胀率时，由于该国国内货币供应过多，信用较宽松，资金会流向国外，致使他国的资金供应增加，通货膨胀压力加大，本国的通货膨胀就向国外传递。当世界其他主要国家的通货膨胀率高于一国国内时，资本会流入向国内。为了避免资本的过多流入，该国一般会扩大信贷和货币流通量，使国内通货膨胀率与世界相一致，这样世界通货膨胀就传递到了国内。第四，汇率传递渠道。如果一国因存在大量失业或国际收支逆差而宣布本国货币对外贬值，在其他国家不采取相应措施的情况下，该国商品出口会增加，进口会减少，而他国的进口会增加，出口会减少，这样本国的就业和国际收支状况



① 钟伟. 美联储加息、资本流动和人民币汇率[J]. 世界经济，2003(5)：11.

② 张鹤，刘金全，顾洪梅. 国外总需求和总供给对中国经济增长拉动作用的经验分析[J]. 世界经济，2005(4)：52-59.



会得以改善，反而把失业和国际收支失衡传递到他国。第五，国际投资传递渠道。国际投资的流向取决于一系列条件。这些条件归根结底主要集中于资本盈利的机遇与资本收益率的高低。当然，一国政治社会的安定程度和政府政策的稳定程度以及经济前景的好坏也会对国际投资的流向产生较大影响。当某些国家这些条件都比较有利，就会对外国投资产生巨大吸引力，它们会蜂拥而至；但是一旦形势发生变化，它们也会中止流入甚至撤出资本。国际投资的进入在一定程度上会把就业、生产能力等传递到东道国，促进东道国的经济增长；而外国投资的大量撤出则会影响东道国的就业和经济增长，给东道国经济造成比较大的负面影响。

在国际金融传递中，国内外资本的交叉程度、本国与他国政府对资本流出入所持的政策、本国与国际金融市场利率差异的大小、汇率贬值的幅度、一国金融市场的开放程度和发达程度等都是影响其国际传递效应大小的重要因素。相对于国际贸易传递渠道，国际金融与国际投资的传递对一国经济所产生的效应往往更迅速、更强烈，也更为显著。

许多国外学者和国际机构对国际金融传递渠道特别是外国直接投资对发展中东道国经济增长的作用作了大量的经验研究。何塞·德·格雷戈里奥(Jose De Gregorio)通过对 12 个拉美国家的研究表明外国直接投资流入与这些国家的经济增长显著正相关[①]；爱德华多·伯恩斯坦(Fduardo Borensztein)等的研究表明外国直接投资流入提高了许多发展中国家的经济增长率[②]。国内学者对外国直接投资与中国国内生产总值增长的相关性也做了大量研究。马宇以 1997 年为例，运用计量经济模型从三个角度考察了当年外国直接投资对中国国内生产总值增长的促进作用：一是从投资角度看，1997 年中国经济增长中投资的促进作用约为 1.7 个百分点，其中外资约占 2.12%，即约为 0.36 个百分点；二是从消费角度看，消费的促进作用约为 5.15 个百分点，其中外资的国内消费为 420 亿美元，占当年消费总量的 8%～9%，约为 0.45 个百分点；三是从净出口角度看，促进作用约为 1.9 个百分点，其中外资的作用约为 1.2 个百分点。三项因素相加，在不考虑外资对技术进步和管理水平提高的条件下，中国 1997 年 8.8%的经济增长率中，外国直接投资所起的推动作用至少在 2 个百分点以上[③]。赵晋平运用 1983—1999 年的有关数据，采用计量经济学方法，研究了中国国内生产总值增长率的平均外国直接投资弹性。其分析结果表明，从 1983—1999 年，平均外国直接投资每增长 1 个百分点，中国国内生产总值增长率的弹性值为 0.121 个百分点[④]。

3) 劳动力流动传递渠道

劳动力的国际流动比商品与资本的国际流动要困难得多，而且它与经济周期波动的关系也不是非常密切，但是劳动力流动的国际传递渠道仍然是存在的。特别是随着经济全球化的发展，劳动力国际流动的规模和结构都发生了一些新的变化，其所产生的传递作用有了较大程度上的加强。

---

① De Gregorio. Economic Growth in Latin America[J]. Journal of Development Economics, 1992(39): 59-83.

② Borensztein et. al. How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth[J]. Journal of International Economics, 1998(45): 115-135.

③ 马宇. 国民经济增长与利用外资//国务院经济研究中心预测部，《经济研究参考》编辑部. 世纪末的中国经济增长[M]. 北京：经济科学出版社，1998：127-128.

④ 赵晋平. 利用外资与中国经济增长[M]. 北京：人民出版社，2001：232-233.



劳动力国际流动对相关国家经济的影响主要是通过以下机制产生作用的。首先是劳动力的工资水平的传递。从一般原理来说，要素流动是由要素价格差异引起的，而随着要素流动的进行，要素价格将朝着差异缩小的方向发展，最终要素价格将趋于一致。劳动力的流动会降低流入国劳动力的平均工资水平，从而降低其产品的成本，增强其产品的国际竞争力；劳动力的流动会提高流出国劳动力的平均工资水平，从而增加其产品的成本，降低其产品的国际竞争力。其次是失业的传递。在其他条件不变的情况下，劳动力一般是从劳动力过剩的国家流入劳动力缺乏的国家。劳动力大规模的流动会使流出国国内的失业减少，而在使流入国获得劳动力的同时，也会增大其国内失业的压力。最后是人才的获得或流失。劳动力的国际流动对相关国家经济的影响要区分劳动力的类型。一般劳工和高素质人才的流动所产生的影响是不同的。高素质人才的流入会带来相应的科学技术知识，促进流入国管理水平的提高并推动本国劳动力素质的提升；相反，人才的流出则会导致本国技术知识等优势的转移，并会降低整个国家的创新能力和水平。

劳动力流动的国际传递效应的大小受许多因素影响。其一是劳动力流动的规模和种类。劳动力流动的规模越大、流动的劳动力的素质越高，对劳动力流出国和流入国的影响也越大。其二是国家间工资水平的差异程度与劳动力供求强度的大小。国家间工资水平的差异程度越大、劳动力过剩或缺乏的程度越大，劳动力国际流动的规模及对相关国家经济的影响也越大。此外，不同国家对劳动力流动的不同政策对劳动力流动国际传递作用的影响也较大。许多发达国家对来自发展中国家的劳动力往往加以种种限制，极大地制约了其传递效应的发挥。欧盟国家对来自欧盟内部各国的劳动力取消了各种限制，则极大地促进了劳动力流动国际传递效应的发挥。

4) 科技、知识、信息流动传递渠道

随着知识经济和全球化经济的发展，科技、知识和信息等要素在经济发展中的作用越来越重要。这些要素的国际流动和传播，也是世界经济和国际经济关系的重要纽带，从而也会产生极为重要的传递效应。

科技、知识、信息流动的国际传递可以分为两个主要的途径。第一个途径是科技、知识、信息与商品、资本、劳动力特别是高素质人才的国际流动结合在一起进行国际流动。以技术为例，商品贸易、国际资本流动以及劳动力国际流动都在不同程度上为流入国带来一定的技术，从而影响流入国的技术水平。这种影响又可分为两个方面，一是直接效应，即直接为流入国带来相关技术，提高其技术水平；二是间接效应，即并非直接为流入国带来技术，而是通过技术扩散和技术溢出，提高其技术水平。第二个途径是科技、知识、信息作为独立化的要素单独进行国际流动。以知识为例，在经济发展史上，知识本来是劳动者的一种属性，是附属于劳动者的一种能力。但是随着经济的发展，知识作为要素逐步独立出来，知识具有了专利等具体的形式，而且可以进行数量和价值的量化。独立化的知识要素可以通过有偿或无偿的方式在国际上传递，从而对一国经济发展产生重要影响。相对来说，信息的国际传递的数量则更大，速度更快，传递的范围也更广泛。在当前信息技术特别是互联网已扩展到全球的情况下，信息传递的效应愈加明显。

科技、知识、信息流动的国际传递对一国经济的影响首先取决于各主体(政府、企业、个人)的判断能力。对于一项技术知识成果，其先进程度如何，开发前景怎么样，值不值得引进，对于一种信息，其准确程度和完整程度如何，其对未来的推测是否正确，都取决于



主体的判断分析能力。一旦判断失误而采取了错误措施，则可能遭受重大损失。其次，它还取决于各主体的吸收消化能力。对于流入的同样的科技、知识、信息，如果行为主体的吸收消化能力比较强，则不仅能很快利用引进的科技、知识、信息生产出新的产品，而且还能很快对其进行进一步的改进创新，开发出更新产品。而如果主体的吸收消化能力很弱，则不仅不能利用引进的技术知识进行开发创新，而且可能难以充分利用引进的技术知识，甚至形成对外部技术知识的严重依赖。

11.1.2 国际经济协调

当今世界经济，各国经济中相互依赖又相互影响，一国的经济变动会通过诸多渠道传导到其他国家，一国尤其是一个大国的经济政策的变化会对他国产生外溢效应，从而影响到他国经济的均衡。为此，各国为实现经济的内外均衡而制定宏观经济政策时，不仅要考虑本国的经济目标，还应考虑本国政策的国际影响。实现世界经济的均衡发展，需要国际经济协调和合作。

1. 国际经济协调的内涵及其必要性

国际经济协调(international economic coordination)是指各个国家、地区政府或国际经济组织，在承认经济相互依存的前提下，就财政、货币、汇率、贸易等宏观经济政策在有关国家之间展开磋商、协调，或适当修改现行的经济政策，或联合采取干预市场的政策行动，以减缓各种突发事件和经济危机带来的冲击，维持和促进各国经济的稳定增长。与一国经济政策制定追求本国利益最大化不同，国际经济协调强调的是，在利益发生冲突或无法确保相关国家的经济利益同时达到最大化的情况下，对这些国家的经济政策进行协调，以寻求各参与协调国家的整体利益趋于最大化。

国际协调经济是经济相互依存条件下各国保持其经济政策有效性的需要。国际经济学理论证明，在浮动汇率制和资本完全流动的情形下，要提高国民收入，财政政策失效而货币政策比较有效，但上述结论是以其他国家的经济政策既定为前提的，如果考虑其他国家采取的宏观经济政策，那么该国的政策能否实现目标就不一定了。在浮动汇率制下，假设A 国国内存在失业，政府采取了扩张性货币政策，增加货币供给量，降低利率，促进有效需求的增加。但是，如果与本国经济联系密切的 B 国因国内通货膨胀而采取了紧缩性货币政策，减少了货币供给量从而提高利率，以抑制通货膨胀。如此一来，A 国增加的货币供应量会大量外流到 B 国，其结果是一方面 A 国的扩张性货币政策因资本流出而被抵消；另一方面，B 国的紧缩性货币政策因资本流入也难以充分发挥作用。反过来，如果 A 国国内存在通货膨胀，政府采取紧缩性货币政策，但是如果 B 国因国内失业而采取扩张性货币政策时，B 国增加的货币供应量会大量流入 A 国，其结果是一方面 A 国的紧缩性货币政策因资本流入而被抵消，另一方面 B 国的扩张性货币政策因资本流出也被抵消。由此可见，在各国采取不一致尤其是相反的宏观经济政策时，各国经济和经济政策的相互联系和相互影响将使各国的经济政策的效果大打折扣，在资本完全流动的情形下，甚至使政府的经济政策完全失效。为了保证宏观经济政策有效作用的发挥，需要各国协调经济政策。

国际经济协调是经济相互依存条件下各国避免“以邻为壑政策”(beggar-thy-neighbor policies)出现的需要。“以邻为壑政策” 是指以损害别国利益为代价来获取本国利益的政策。



各国的宏观经济政策往往具有溢出效应，它不仅会影响本国经济，还会影响到其他国家经济。例如，在浮动汇率制下，当 A 国为减少失业实施扩张性货币政策时，一方面，推动本国利率下降，使本国产出增加；另一方面，随着本国利率的下降，资本外流，本国货币贬值，而与其关系密切的 B 国则会因 A 国的扩张性政策出现顺差并导致其货币升值。汇率的变化使得 A 国出口增加、进口减少，国民收入提高，就业增加，而 B 国则会进口增加，出口下降，国民收入降低，就业减少。由此可见，A 国采取扩张性货币政策增加本国收入的结果导致了 B 国产出的下降，A 国这种损人利己的政策就被看成“以邻为壑政策”。“以邻为壑政策”在西方国家政府采取的经济政策中很常见，2010 年诺贝尔经济学奖得主斯蒂格利茨就将美国联邦储备委员会的量化宽松政策贬斥为“以邻为壑政策”的货币贬值策略①。作为 B 国，为了自身利益当然不甘心忍受 A 国政策对其经济的损害，如果 B 国针锋相对地采取报复性措施，也采取扩张性货币政策，促使本币大幅贬值，由此就会形成 A、B 两国竞相采取货币贬值政策的局面，这正是两次世界大战期间一些国家所发生的情况。竞争性的货币贬值严重干扰了国际交易的正常进行，并最终使各国利益都受到损害。为了避免世界各国采取“以邻为壑政策”，需要就它们的宏观政策进行协调。

2. 国际经济协调理论基础

20 世纪六七十年代，尤格·尼汉斯(Jurg Niehans)、理查德·库珀(Richard Cooper)和滨田宏一(Koichi Hamada)等人的研究奠定了国际经济协调的理论基础②，特别是日本经济学家滨田宏一更是用图示直观地说明了在两国存在政策溢出效应的前提下，进行国际经济政策协调将有利于提高参与政策协调国家双方的福利水平(见图 11.1)。

滨田图示模型假设存在本国与外国两个国家，两国经济相互依存，两国政策目标都是追求社会经济福利最大化。如图 11.1 所示，横轴代表本国的政策工具 P，纵轴代表外国的政策工具 P^*，沿坐标轴向右(上)移动，表明本国(外国)政策扩张，坐标内的任何一点都表示本国政策和外国政策的某种组合。对于本国来说，必然存在一种本国最希望采取的本国政

① 美国联邦储备委员会 2010 年 11 月初推出第二轮“量化宽松”政策，其要点是在保持 0～0.25%利率水平的条件下，于 2011 年 6 月底前购买 6 000 亿美元的中长期国债。此前，美联储于 2008 年年底推出第一轮“量化宽松”政策，预计两轮“量化宽松”共向市场投放 2.3 万多亿美元。“量化宽松”(quantitative easing)一词是由日本央行于 2001 年提出的，是指央行刻意通过向银行体系注入超额资金，包括大量印钞或者买入政府、企业债券等让基准利率维持在零的途径，为经济体系创造新的流动性，以鼓励开支和借贷。

② Niehans J. Monetary and Fiscal Policies in Open Economies under Fixed Exchange Rates: An Optimizing Approach[J]. Journal of Political Economy, 1968(76): 893-920; Cooper R. The Economics of Interdependence[M]. New York: McGraw-Hill, 1968; Cooper R. Macroeconomic Policy Adjustment in Interdependent Economies[J]. Quarterly Journal of Economics, 1969(83): 1-24; Koichi Hamada. Alternative Exchange Rate Systems and the Interdependence of Monetary Policies//Aliber R, ed. National Monetary Policies and the International Financial System[M]. Chcago: University of Chcago Press, 1974: 13-33; Koichi Hamada. A Strategic Analysis of Monetary Interdependence[J]. Journal of Political Economy, 1976(84): 677-700; Koichi Hamada. Macroeconomic Strategy and Coordination Under Alternative Exchange Rates//International Economic Policy[M]. Baltimore: Johns Hopkins University Press, Dornbusch, Frenkel. 1979: 292-324.

策与外国政策的组合，本国在该政策组合下能够实现社会经济福利最大化。假设该组合为图中的点 W；同理，假设点 W^*为外国最希望采取的政策组合点。图中的曲线 U 和 U^*分别为本国和外国的政策无差异曲线，它们表示的是给本国和外国带来相同效用的政策组合。从本国角度看，越接近 W 点的政策组合给本国带来的效用越大，所以 U_1 的政策组合优于 U_2，U_2 的政策组合优于 U_3，以此类推；同理，从外国角度看，U_1^*的政策组合优于 U_2^*，U_2^*的政策组合优于 U_3^*，以此类推。两组政策无差异曲线 U 和 U^*的一系列切点就是两国最优的政策组合，因为只有在这些切点上的政策才实现了帕累托最优，这些切点的连线 WW^*线即政策的契约线(contract curve)。

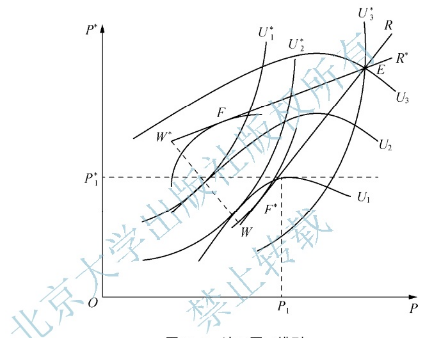
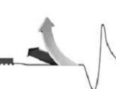


图 11.1 滨田图示模型

在两国政策存在相互影响的情况下，针对外国某一给定的政策，本国存在某一最佳的政策选择。例如，外国选择的政策工具为 P_1^*时，本国要选择与其水平线相切的政策无差异曲线 U_1，因为 U_1 是在外国政策为 P_1^*时本国所能达到的最接近 W 点的效用水平，这意味着本国最佳政策选择为 P_1。可以设想，外国可能的政策选择很多，而针对其每一种可能的政策，本国都有一个最佳的政策选择，将本国最佳的政策选择点连接起来，得到的就是本国的政策反应曲线 R，同理可以得到外国的政策反应曲线 R^*。如果两国之间不进行政策协调，在不合作的情况下制定自己的最佳政策的话，则可能会达到以下两种情况的均衡。一种情况是两国都独立行动、各自不受影响地选择自己的最优政策，其最终均衡点为两国反应曲线的交点 E 点。另一种情况是两国中一方为先行者，另一方为追随者。先行者知道追随者一定会对它的政策做出反应，因而当它在选择政策时，把追随者的反应也考虑进去了，先行者会根据追随者的反应曲线选择最高效用水平的政策无差异曲线。因此，如果本国是先行者，其最终均衡点为 F，如果外国是先行者，其最终均衡点为 F^*。但无论是哪一种均衡，两国之间不进行政策协调下的均衡点都不在政策契约线 WW^*上，因此都不是两国最优的政策组合。而如果两国之间合作，有效地协调双方的经济政策，使均衡点移动到政策契约线 WW^*上，双方都会达到比不合作时更高的效用水平。滨田图示模型说明了处于相互依存中的国家进行宏观经济政策协调的潜在收益，即通过国际经济政策协调可以实现帕累托改进，



提高双方的经济福利水平。

尽管几乎没有人质疑国际经济政策协调的必要性，但为何全球范围内的国际经济政策协调却不算成功呢？是什么因素阻碍了国际经济政策协调的顺利进行呢？经济学家采用博弈论方法对此进行了解释，其中最为经典的解释就是“囚徒困境”分析[①]。

表 11-2　两国不同的货币政策组合对各国通货膨胀和失业的影响

项　　目	比较紧缩	高度紧缩
比较紧缩	$\Delta\pi=-1\%$；　$\Delta U=1\%/\Delta\pi^*=-1\%$； $\Delta U^*=1\%$	$\Delta\pi=0\%$；　$\Delta U=0.5\%/\Delta\pi^*=-2\%$； $\Delta U^*=1.75\%$
高度紧缩	$\Delta\pi=-2\%$；　$\Delta U=1.75\%/\Delta\pi^*=0\%$； $\Delta U^*=0.5\%$	$\Delta\pi=-1.25\%$；　$\Delta U=1.5\%/\Delta\pi^*=-1.25\%$； $\Delta U^*=1.5\%$





表 11-2 给出的例子可以说明宏观经济政策国际协调面临的“囚徒困境”。假设有两个国家：本国和外国。两国都面临着通货膨胀之苦，两国都有两个政策选择：高度紧缩的货币政策和比较紧缩的货币政策。每个国家都试图针对通货膨胀确定其最优的货币政策。表 11-2 给出了两国不同的政策组合带来的结果。表中的行代表本国的货币政策选择，列代表外国的货币政策选择，表格中给出了两国通货膨胀的变化(本国 $\Delta\pi$ 和外国 $\Delta\pi^*$)和失业率的变化(本国 ΔU 和外国 ΔU^*)。

当两国都采取比较紧缩的货币政策时，两国的通货膨胀率都下降 1%，失业率都上升 1%；两国都采取高度紧缩的货币政策时，两国的通货膨胀率都下降 1.25%，失业率都上升 1.5%；本国采取高度紧缩货币政策而外国保持货币政策不变时，本国通货膨胀率下降、失业增加的同时，本币的升值会带动外国失业的下降和通货膨胀的上升，使得外国本来希望以失业增加为代价换来通货膨胀下降而采取的比较紧缩的货币政策的效用被全部或部分抵消了，因此，本国的通货膨胀率下降 2%，失业率上升 1.75%，外国通货膨胀率变动为 0，失业率上升 0.5%；本国采取比较紧缩货币政策而外国采取高度紧缩货币政策时也是如此。假设两国最优的货币政策选择都是希望以最少量的失业增加为代价换取通货膨胀最大幅度的下降，即单位失业率增加的通货膨胀下降率($-\Delta\pi/\Delta U$)最大。表 11-3 将数字结果进行了转化，表格中左边的数字表示本国单位失业率增加的通货膨胀下降率，右边的数字表示外国单位失业率增加的通货膨胀下降率。

表 11-3　两国不同的货币政策组合的效用

项　　目	比较紧缩	高度紧缩
比较紧缩	1；1	0；8/7
高度紧缩	8/7；0	5/6；5/6

① 参见[美]保罗 • 克鲁格曼，茅瑞斯 • 奥伯斯法尔德. 国际经济学[M]. 北京：中国人民大学出版社，1998：559-561.

假设两国都是独立行动，在对方政策给定时选择使本国利益最大化的政策。显然，如果外国采取比较紧缩的货币政策，本国会选择采取高度紧缩的货币政策；如果外国采取高度紧缩的货币政策，本国仍会选择采取高度紧缩的货币政策。因此，不管外国采取哪种货币政策，本国都会采取高度紧缩的货币政策。同样，不管本国采取哪种政策，选择高度紧缩的货币政策对外国都会比较有利。结果两国都会选择高度紧缩的货币政策，两国的政策效用都是 5/6。但是对于两国来说，如果进行政策协调，同时采取比较紧缩的货币政策，则两国的政策效用都会增加，从 5/6 上升到 1，从而会实现帕累托改进。

既然两国同时采取比较紧缩的货币政策时效用最大，为什么多数情况下两国不这样做呢？这就是典型的博弈论中的"囚徒困境"问题。"囚徒困境"问题说到底是个体理性与集体理性的矛盾引起的，若双方都不顾对方的利益受损，只想更多地获取本国的利益，双方各自的理性行为带来的却是集体非理性的结果。当然，两国可以达成明确的协议，通过协调政策来改善双方的福利，但要使政策在最左上方的数字方格内均衡的话，需要两国之间做出约束性承诺，对违反约定的行为制定严厉的惩罚措施并进行严格的监督，否则两国都会有欺骗对方的动机。现实中的政策协调比上述模型要复杂得多。现实的复杂性使各国的政策制定者不愿去签署协调性协议，也对竞争对手是否会遵守协议不放心，诸多因素阻碍着国际经济协调的顺利进行。

3. 国际经济协调的内容

一国的宏观经济政策目标是实现经济增长、充分就业、物价稳定和国际收支平衡，国际经济协调的目标则是在考虑本国宏观经济目标的同时，实现共同福利最大化。随着国际经济一体化的发展和各国宏观经济政策理论与实践的发展，世界上一些国家之间加强了双边或多边的经济协调。就协调内容来说，宏观经济政策国际协调主要涉及以下三个方面。

(1) 货币政策协调。货币政策是一国中央银行对货币供给、银行信用及市场利率实施调节和控制的政策。在现代市场经济中，中央银行的货币政策是对整个经济运行实施宏观调控的重要手段之一。由于各国货币政策存在溢出效应，因此，需要加强各国货币政策的国际协调。各国货币政策的协调主要包括国家间利率的协调和货币供应量的协调。

利率的协调首先是针对利率调整方向的协调。当一国希望通过利率调整来干预经济，以抑制通货膨胀或促进经济增长时，该国不仅要确定本国利率的调整方向，还要同相关国家协商，协调它们之间利率调整的基本方向。例如，当一国为抑制本国通货膨胀而采取紧缩性货币政策，如果他国采取了扩张性货币政策，大量资本会因追逐利差而流入本国，为抑制过快的货币升值，本国央行干预外汇市场的结果会使本国的政策大打折扣。除了针对利率调整方向的协调之外，利率的协调还应该注意各国利率调整幅度的协调。如上分析，即使各国利率调整方向一致，但如果调整幅度存在较大差异，利率差异也会导致资本在各国之间的大幅流动，从而会全部或部分地抵消各国所采取的政策的效应。

(2) 财政政策协调。财政政策是政府通过财政收支总量和结构的变化调控宏观经济的政策。在现代市场经济中，财政政策也是对整个经济运行实施宏观调控的重要手段之一。由于各国财政政策也存在溢出效应，因此，需要各国加强财政政策的国际协调。

在经济关系比较密切的国家之间，货币政策的协调常常要求财政政策的协调。例如，如果一国的财政支出过度，政府就需要通过货币政策加以配合，这种配合意味着，货币发



行量的增加，或者物价上涨率比较高，这将导致一国货币供应增长率的上升，从而会出现因没有协调财政政策使各国之间货币政策的协调难以维持。因此，成功的货币政策协调常常伴随着财政政策的协调，或者说，各国之间只有同时协调它们之间的货币政策和财政政策，经济政策的目标才能顺利实现。经济关系比较密切的国家之间，就财政政策本身而言也有协调的必要。例如，当主要国家经济都陷入经济衰退时，一国财政政策的扩张并不足以拉动本国和世界经济的复苏，其政策扩张导致的需求增加会被他国经济衰退导致的净进口增加而抵消。这需要相关国家进行协调，共同采取扩张性的财政政策，相互增加对对方产品的需求，拉动经济的共同恢复。

(3) 汇率政策协调。汇率政策指的是一国政府利用本国货币汇率的升降来控制进出口及资本流动以达到国际收支平衡等目标的政策。在各国将内部平衡和外部平衡作为经济干预的目标时，它们之间不仅要协调货币政策和财政政策，还要协调汇率政策。

尽管当前多数国家采取了浮动汇率制度，但是为了维持本国经济的稳定发展，减少汇率大幅波动给进出口贸易和国际投资带来的风险，多数国家还是采取了有管理的浮动汇率制度而非完全浮动汇率制度。这意味着各国仍然不仅要顾及内部平衡，还要顾及外部平衡。正是在这种环境下，一些国家有意或放任本币贬值，以刺激出口，拉动产出增加，然而这种货币贬值不可避免地会对他国经济造成负面影响，而他国采取竞争性贬值政策的结果是双方都得不偿失。因此，许多国家强调要加强汇率制度的协调，要使汇率在反映外汇市场供求关系基础上保持基本稳定。

11.2　全球经济治理的发展与动因



11.2.1　全球经济治理的内涵

治理(governance)概念在 20 世纪 90 年代在全球范围内备受关注。治理理论主要创始人詹姆斯 • N. 罗西瑙(James N. Rosenau)认为，治理是通行于规制空隙之间的那些制度安排，或许更重要的是当两个或更多规制出现重叠、冲突时，或者在相互竞争的利益之间需要调解时才发挥作用的原则、规范、规则和决策程序。罗西瑙进一步指出，与统治相比，治理是一种内涵更为丰富的现象。它既包括政府机制，同时也包括非正式、非政府的机制，随着治理范围的扩大，各色人等和各类组织得以借助这些机制满足各自的需要并实现各自的愿望[①]。格里 • 斯托克(Gerry Stoker)指出，治理的本质在于，它所偏重的统治机制并不依靠政府的权威和制裁[②]。在治理的各种定义中，1992 年成立的全球治理委员会的表述具有代表性和权威性。该委员会于 1995 年对治理的界定是，治理是或公或私的个人和机构经营管理相同事务的诸多方式的总和，它是使相互冲突或不同的利益得以调和并且采取联合行动的持续的过程，它包括有权迫使人们服从的正式机构和规章制度，以及种种非正式安排。20 世纪 90 年代，

---

① [美]詹姆斯 • N. 罗西瑙. 没有政府的治理[M]. 张胜军，刘小林等译. 南昌：江西人民出版社，2001：9.

② [英]格里 • 斯托克. 作为理论的治理：五个论点[J]. 国际社会科学(中文版)，1999(2).

伴随着国际关系研究领域中全球性问题的突出，全球治理成为热点话题。1995 年联合国成立 50 周年之际，全球治理委员会发表了《全球治理委员会报告》，阐明了全球治理的概念和价值以及全球治理同全球安保、经济全球化、改革联合国和加强全世界法治的关系。

全球经济治理是全球治理在经济领域的应用和延伸，是经济活动与治理关系的反映。从内涵来看，全球经济治理有三种含义：第一，当人们用它描绘“二战”结束以来国际社会为重建国际经济秩序而进行的各种合作时，它是一段承载着时代变化的历史；第二，当人们用它描述起步于 2008 年下半年的 20 国集团(G20)合作机制时，它是用于进行国际合作和协调的制度框架；第三，当人们用它表达期待建立一个超越国家主权的全球性管理体制时，它是一个面向未来的构想。人们根据自己不同的理解和愿望，给“全球经济治理”这一概念赋予了不同的内涵。可以说，全球经济治理是一个可以根据不同的理解和愿望赋予其不同内容的多元化概念。另外，它还是一个随着时代变化而变化的动态概念，在不同的历史阶段，它承载着不同的时代内涵。在较为广泛而综合的意义上，全球经济治理(global economy governance)是指在一部分或全体主权国家之间进行的、超越国家主权的经济合作和共治，它既包括合作行为和行动，也包括创立和运行合作机制，同时还包括相关的各种理念和构想[①]。

11.2.2 全球经济治理的发展历程

从国际经济合作与建立的合作机制看，“二战”结束以来，全球经济治理主要经历了三个不同的发展阶段(参见图 11.2)。

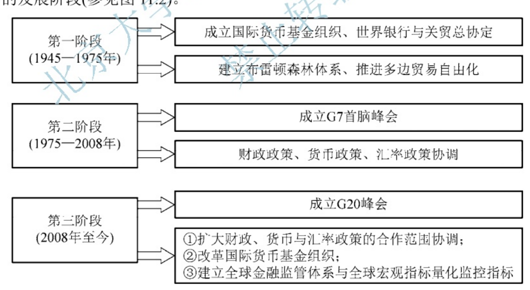


图 11.2 全球经济治理发展进程

第一阶段主要是建立布雷顿森林货币体系和自由贸易体系，与其对应的治理机构包括国际货币基金组织、世界银行和关贸总协定。其中，国际货币基金组织的职能是为遭遇国际收支困难的国家提供短期融资，以此维护布雷顿森林货币体系；世界银行负责为经济发展落后的国家提供长期开发资金；而关贸总协定负责建立多边自由贸易体系。鉴于“以邻

① 参见周宇. 全球经济治理与中国的参与战略[J]. 世界经济研究，2011(11).



为壑”的货币战争和贸易保护主义是诱发世界大战的主要原因，因此，全球汇率合作和贸易合作构成了“二战”后全球经济治理的主要内容。

第二阶段开始于 1975 年，其标志性特征是西方七国峰会(G7，后扩展为 G8)的诞生。由此，全球经济治理的内容扩展到了发达国家之间的宏观经济合作。20 世纪 70 年代，能源危机和经济“滞胀”构成了全球经济的主要风险，主权国家单独应对经济困境的局限性日益显露出来，在这一背景下，主要发达国家成立了 G7 这一经济协商和合作平台。进入 20 世纪 80 年代，以美国财政收支赤字和经常收支赤字为内容的经济失衡构成了世界经济稳定的主要威胁。这一时期，G7 的主要任务是纠正这一失衡。20 世纪 90 年代后期，以东南亚金融危机的发生为背景，国际金融体系改革成为 G8 的主要议题。但是，在这一问题上，G8 没有获得多少实质性的成果。

第三阶段开始于 2008 年下半年的 20 国集团(G20)首脑峰会。与 G8 相比，G20 的成果主要体现在以下几个方面：第一，全球经济治理的主体从发达国家扩展到了发展中国家。因此，作为全球经济治理的决策机制，G20 更具有代表性。第二，在 2008 年下半年的全球金融危机中，经济衰退治理方面，G20 的作用要优于 G8。第三，与 G8 相比，G20 在推进国际货币基金组织改革和强化全球金融监管等方面，获得了更为显著的成果。

11.2.3　经济全球化与全球经济治理

“二战”后，世界主要国家从贸易货币战的危害中吸取了教训，建立起了以国际货币基金组织、世界银行和关贸总协定为三大支柱的世界经济治理体制。在此后半个多世纪的发展中，上述三大体制发挥了一定的积极作用。然而，随着世界经济的进一步发展，特别是经济全球化的迅猛发展和不同国家经济实力的此消彼长，这一体制日益显示出许多与新时代的不相适应性，特别是 2008 年美国金融危机的发生，更使这一体制的诸多不足明显暴露出来。经济全球化发展给世界经济带来的诸多风险，构成了国际社会加强全球经济治理的基本动因[①]。

经济全球化对世界经济的影响首先体现在产业结构方面，其具体表现为制造业基地从发达国家向发展中国家的转移。这一转移主要起因于全球生产要素的非对称性开放。随着经济全球化的发展，世界各国基本上实现了商品和资本的自由流动，但是一部分发达国家为了避免本国工资水平的下降，仍旧保留了对劳动力移动的严格限制。这一非对称性开放在很大程度上决定了全球产业结构的调整方向。

在市场经济中，企业通常按照利润最大化的原则对劳动生产率技术和劳动力成本进行搭配和组合。这一组合有三种形式：第一，高劳动生产率技术与高劳动力成本的组合；第二，低劳动生产率技术与低劳动力成本的组合；第三，高劳动生产率技术与低劳动力成本的组合。在全球化迅猛发展前的前全球化时代，由于直接投资受到限制，发达国家和发展中国家的企业只能在本国进行生产，因此，只存在第一种和第二种组合，其分别为发达国家与发展中国家的生产方式。而全球化时代的直接投资开放使第三种组合，即高劳动生产率技术与低劳动力成本的结合成为可能。而且发达国家企业高劳动生产率技术与发展中国家低工资的结合可以降低单个产品劳动力成本，因此这是实现利润最大化的最佳生产模式。

① 参见周宇. 全球经济治理与中国的参与战略[J]. 世界经济研究，2011(11).



经济全球化的迅猛发展促成了这一生产模式的发展。

值得强调的是，如果发达国家实施包括劳动力自由移动在内的全生产要素开放，那么生产要素通常会出现双向流动，在这种情况下，发达国家高劳动生产率技术与发展中国家低劳动力成本的结合可以同时在发达国家和发展中国家得到实现，即发达国家的资本为了寻求低劳动力成本会流向发展中国家，而发展中国家的低工资劳动力为了寻求高收入会流向发达国家。因此，全要素开放会同时带动发达国家和发展中国家的经济发展。但是，由于发达国家限制低工资劳动力的流入，受此影响，发达国家高劳动生产率技术与发展中国家低劳动力成本的结合只能在发展中国家进行。这一状况意味着发达国家企业为了实现利润最大化的经营目标，必须将生产基地转移到中国等拥有低劳动力成本竞争优势的发展中国家，这一转移彻底改观了世界经济格局。

首先，非对称性生产要素的开放通过促进制造业基地从发达国家向发展中国家的转移，加速了经济全球化进程，进而造成了需求和供给的全球化。在进入全球化大发展以前，全球需求和供给都主要集中于发达国家内部。然而，随着发达国家生产基地向发展中国家的转移，一部分供给也从发达国家转移到了发展中国家。由于全球需求仍然集中于发达国家，而供给转移到了发展中国家，需求与供给出现了分离现象，导致发达国家集团与发展中国家集团内部的需求与供给出现了巨大的缺口，而这一缺口只能通过发达国家的贸易逆差和发展中国家的贸易顺差得到弥补。以上变化削弱了 G8 调控全球宏观经济的能力。这一状况在 2008 年的金融危机中表现得尤为明显。当时，如果发达国家采取扩大内需的政策，其需求将会转向发展中国家的供给，G8 实施的扩张性政策的效果将会大打折扣。为了避免出现这种情况，发展中国家也必须采取扩张性政策，这意味着发达国家只有借助发展中国家的合作，才能有效实施全球宏观经济治理。

在引起需求和供给全球化的同时，经济全球化也引起金融资源向发展中国家的转移，从而强化了金融全球化的发展趋势。金融全球化的迅猛发展同样起因于全球产业结构的调整。在前全球化时代，全球金融资源主要集中于发达国家，然而，随着发达国家生产基地向发展中国家的转移，一部分金融资源也转移到了发展中国家。由此出现了金融资源配置的全球化趋势。发达国家企业把生产基地转移到发展中国家的调整，同时也把一部分贸易顺差和经常收支顺差转移到了发展中国家。经常收支顺差形成一国的资本净输出，而资本净输出的累计形成一国的对外净资产。经济全球化通过促进经常收支顺差向发展中国家的转移，实现了金融资本和金融资产资源向发展中国家的转移。2008 年的全球金融危机和此后的欧洲主权债务危机非常生动地向世人展现了这一变化。在这两次危机中，发达国家出现资金短缺困难，不得不向拥有丰富金融资源的发展中国家伸出求助之手。另外，随着金融实力的上升，发展中国家金融市场已成为全球金融市场的重要组成部分。在此情况下，没有发展中国家的参与，发达国家很难有效实施全球金融市场的管理。2008 年下半年，为阻止经济衰退，发达国家不得不采取降息政策，但是降息会引起资本流向发展中国家。为防止这一结局，发达国家不得不联合新兴市场国家共同采取降息政策。这一变化表明，没有发展中国家的参与，发达国家很难单独实施全球金融治理。

全球化引起全球产业链向发展中国家的转移，从而强化了贸易全球化趋势。从国际贸易视角看，发达国家企业将生产基地转移到发展中国家的调整，实际上是把后者纳入了全球工业品国际贸易体系中。就发展中国家而言，与全球化对应的贸易方式是加工贸易，即



发展中国家从国外进口原材料和中间产品，然后将生产的最终产品出口到发达国家。加工贸易必然会引起贸易收支顺差。只有加工费为正，加工贸易才会开展，这意味着加工贸易的规模越大，从事加工贸易国家的贸易收支顺差就越大。加工贸易的发生国是发展中国家，其出口地是发达国家，因此加工贸易会引起发展中国家顺差和发达国家逆差的增加。进入 21 世纪后，发达国家的经常收支逆差和发展中国家的经常收支顺差出现了急速扩大趋势。这一变化从一个侧面表明：发展中国家，尤其是新兴市场国家已成为国际贸易的重要力量，没有这些国家的参与，发达国家很难单独实施全球贸易治理和解决全球贸易失衡问题。

以上分析表明，全球经济治理的需要主要源自经济全球化与经济管理非全球化之间的矛盾。而这一矛盾又可以细分为以下三大矛盾：第一，需求和供给全球化与宏观经济管理非全球化之间的矛盾，克服这一矛盾的路径是加强全球宏观经济治理。第二，金融全球化与金融管理非全球化之间的矛盾，针对这一矛盾的解决方案是加强全球金融治理机制。第三，贸易全球化与贸易管理非全球化之间的矛盾，对应的对策是加强多边自由贸易体制。

从治理主体看，解决以上矛盾的基本对策之一是将主要发展中国家特别是新兴市场国家纳入全球经济治理机制。这是因为，发展中国家特别是新兴市场国家在世界经济体系中的全面崛起构成了经济全球化的重要特征。发达国家企业实现利润最大化的有效途径是将生产基地转移到发展中国家。生产的转移意味着国内生产总值的转移，这一转移促成了双速增长格局，即发达国家的低增长和新兴市场国家的高速增长。作为双速增长的结果，中国等一部分新兴市场国家成功实现了向制造业大国、经济大国、贸易大国和金融大国的跃进，由此，世界经济迎来了多元化和多极化的时代，世界经济治理也开始步入一个真正的全球经济治理的时代。

11.3　全球经济治理的缺陷与改革

11.3.1　全球经济治理体制的缺陷

经济全球化需要加强全球经济治理。但是现存的全球经济体制，基本上仍然是“二战”后以美国为首的资本主义大国建立起来的世界经济体制。尽管布雷顿森林体系早已崩溃，但美元的国际货币地位依然未根本动摇；尽管关贸总协定为世贸组织所取代，但国际贸易竞争的格局并未改变，在某种意义上甚至进一步得到加强。200 多年来世界经济发展的规律是强国主导世界经济格局，国际分工由先进国家所主导，国际分工与贸易的多数利益也为先进国家所获得。这一规律在近二三十年经济全球化的发展中尤为突出。

虽然与“二战”前相比，战后的国际秩序和治理体制具有巨大的历史进步意义，对战后的世界经济稳定发展做出了巨大贡献。然而，就整个世界经济的经济秩序和治理体制来说，发展中国家处于极度不利的地位。经济实力的差距导致全球经济治理决策参与权的不平等，发达国家是多数现行制度的制定者，发展中国家则主要是接受者。分工结构不均衡导致全球化利益分配不平等，尽管发展中国家也能通过融入经济全球化获得绝对利益的提高，但经济全球化的红利更多被发达国家获取。要素结构不均衡导致全球化成本负担不平等。金融和信息等经济全球化的主导性资源主要掌握在最发达的国家手中，发展中国家凭借初级资源和一般劳动力的要素优势获取的全球化利益不高，且要承担更多的产业结构调

整的成本、国际竞争力的差异导致国家在经济全球化进程中国际地位的不平等。全球化是由美国等发达国家所主导的世界经济发展趋势，而经济全球化的发展在很大程度上进一步加强了其在国际经济中的强势地位和竞争优势。

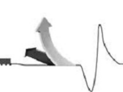


近些年世界金融危机的频繁爆发暴露出国际货币体系及其治理机构国际货币基金组织的缺陷。“二战”后建立起来的国际货币体系虽然经过了特别提款权等的发展变化，但其基本功能的设计是与当时的以贸易关系为主的世界经济关系相适应的，对此后迅猛发展起来的金融全球化而言，这一体系并不适应。以一个主权国家的货币作为国际储备和结算货币存在着基础性的矛盾。世界经济和国际贸易的发展要求该国按照世界的需要发行货币，并维持这一货币的稳定，但该国制定货币政策的依据又只能是本国经济和金融状况，而本国经济的需要和世界经济的需要又很难一致。在金融全球化高度发展的背景下，国际货币体系金本位已不可取，建立超国家主权的货币又缺乏必要的条件，特别提款权虽然不同于某一国家货币，但仍然未超越国家主权，因为其仍然建立在几个主要国家的主权货币基础上。要改革国际货币体系，需要通过国际合作和治理，尽量减少当前体系的不利性，在各国经济实力相对变化过程中逐步推行多元货币体系。


【知识拓展】

不断加剧的国际贸易摩擦暴露出国际贸易体系及其治理机构世贸组织的缺陷。世贸组织取代了关贸总协定，不能不说是国际贸易治理体制的一大进步。但世贸组织的运行机制及其主要协议也存在诸多不足。例如，大国操纵国际贸易局势和规则的问题。一旦发达经济体中的大国经济出现问题，出于短期利益考虑它们会采取贸易保护措施，世贸组织对此没有太多回旋余地。而在已达成的谈判协议中，对发达国家资本投资的开放和知识产权的保护已达成规则，而发展中国家提出的农产品市场准入、纺织品和服装贸易自由化等方面的要求有许多至今没有得到满足。再如，世贸组织强调市场经济原则，反对补贴从而造成对他国的不合理竞争。但是需要看到，由于现有技术水平低、企业和社会经济机制不成熟等原因，发展中国家要实现产业结构升级特别是高新技术产业的发展，在很大程度上需要政府政策对企业进行扶持和帮助，包括提供资金和政策优惠等，但是在这些政策下的出口产品却因为反补贴的现行规则而遭受到发达国家的限制。

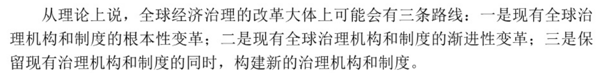
总体来说，“二战”后的世界经济发展史，在一定程度上是以大国为主导的全球经济治理史。关贸总协定及世贸组织这一国际贸易治理体制，是以美国为主导的发达国家建立自由竞争贸易体系的标志。国际货币基金组织这一国际金融治理体制，是以美国为主导的发达国家建立稳定的国际金融秩序的产物。现行的国际秩序和治理体制从总体上更适合于发达市场经济体发展的要求，而不利于发展中经济体的经济发展。伴随着经济全球化的大发展，发展中国家特别是新兴市场经济体在世界经济体系中的地位不断增强。但是，原有的全球经济治理机构和治理体制却没有及时地根据世界经济的发展进行相应的改革，并因此导致了世界经济发展的失衡和世界各种危机的频繁



发生。这凸显出经济全球化条件下全球经济治理改革的必要性和迫切性。当然，全球经济治理体制的改革不可能跳跃式前进，其改革是一个不断完善的过程。伴随着这一过程中的发生，不同国家的利益将处于一个动态调整之中。



11.3.2　全球经济治理的改革



从理论上说，全球经济治理的改革大体上可能会有三条路线：一是现有全球治理机构和制度的根本性变革；二是现有全球治理机构和制度的渐进性变革；三是保留现有治理机构和制度的同时，构建新的治理机构和制度。

就第一条路线来说，在短期内发生的可能性不大。其原因在于，正如前文所分析的，现有的全球治理机构和制度更适合于发达国家经济发展的利益和要求，只要发达国家和发展中国家在世界经济中的地位没有发生根本性的变化，全球治理机构和制度就不可能发生根本性变革。现有的治理机构和治理体制的变革都需要一定的甚至可以说是严苛的规则。如根据国际货币基金组织的章程，该组织的重大改革须获得拥有至少 85%投票权的成员批准才能生效，但目前美国一国拥有近 17%的投票权，因此其重大变革必须得到成员国特别是主要国家的支持，这也是布雷顿森林体系虽然崩溃，但布雷顿森林体系下的国际货币基金组织和世界银行却维持下来的主要原因。

就第二条路线来说，现实中是一条可行且正在进行的。现有全球经济治理机构与机制的弊端不利于发展中国家的经济发展，在某些方面也不能为发达市场经济体所接受，所以发达国家也有对全球经济治理机构与机制进行局部修补的要求。问题的关键是如何对全球经济治理机构与机制进行局部修补。以国际货币基金组织为例，2008 年美国金融危机促成了 2010 年国际货币基金组织改革方案的出台。根据国际货币基金组织理事会 2010 年 12 月批准的份额和治理改革方案，国际货币基金组织的份额将增加一倍，约 6%的份额向有活力的新兴市场和代表性不足的发展中国家转移。国际货币基金组织还将改革执行董事会，欧洲国家将让出两个席位，以提高新兴市场和发展中国家的代表性。按照该方案，中国的份额将从之前的 3.994%大幅上升至 6.390%，成为国际货币基金组织第三大份额国，金砖四国(巴西、中国、印度和俄罗斯)将全部跻身国际货币基金组织份额最高的十大成员国之列。然而，国际货币基金组织 2010 年改革方案却因为美国国会的阻扰而被搁置。美国拥有国际货币基金组织的投票权为 17%，拥有国际货币基金组织“章程”规定的重大事项的一票否决权。在国际货币基金组织决策机构国际货币与金融委员会与多数成员对美国的督促下，2015 年 12 月 18 日，在经历长达五年的拖延之后，美国国会终于通过了 2010 年份额和治理改革方案，中国投票权由此前的第 6 位升至第 3 位，美国的投票权份额微幅降至 16.5%，同时保留其否决权。尽管改革力度有限，但正如国际货币基金组织总裁克里斯蒂娜 • 拉加德(Christine Lagarde)所说，美国国会批准这些改革是向前迈出的可喜、关键的一步，将增强国际货币基金组织支持全球金融稳定的作用，改革将显著增加国际货币基金组织的核心资源，有利于更有效地应对危机，改革将更好地反映富有活力的新兴市场国家和发展中国家在全球经济中发挥越来越大的作用，从



而能改善国际货币基金组织的治理。

就第三条路线来说，现实中也是一条可行且正在进行的。鉴于现有全球经济治理机构与机制的弊端，及其在应对频繁爆发的世界经济与金融危机的不力，国际社会在推进全球经济治理机构与机制渐进式改革的同时，加强了全球治理机构和制度的创新与构建。在这方面，20 国集团和亚洲基础设施投资银行(Asian Infrastructure Investment Bank, AIIB)的设立就是典型。

20 国集团(G20)成立于 1999 年，旨在推动国际金融体制改革以及发达国家和新兴市场国家之间就实质性问题进行讨论和研究，以寻求合作并促进世界经济的稳定和持续增长。2008 年以来，面对日益严重的美国金融危机，20 国集团召开了多次金融峰会进行政策协调。在 2008 年 11 月的华盛顿峰会上，20 国集团领导人深入讨论了美国金融危机产生的原因，并就应对世界面临的金融和解决问题的措施达成了行动计划。2009 年的伦敦峰会上，20 国集团领导人重点就加强各国宏观经济政策协调、稳定国际金融市场、改革国际金融体系等议题进行了深入讨论，达成了同意为国际货币基金组织等多边金融机构提供总额为 1.1 万亿美元的资金、国际货币基金组织计划增发 2 500 亿美元特别提款权配分配给成员等成果。在 2009 年 9 月的匹兹堡峰会上，20 国集团领导人重点讨论了推动世界复苏、加强金融监管、促进全球经济平稳发展等议题，并承诺将新兴市场和发展中国家在国际货币基金组织的份额提高到至少 5%以上，决定发展中国家和转型经济体在世界银行将至少增加 3%的投票权。此后，20 国集团先后在多伦多、首尔、戛纳、洛斯卡沃斯、圣彼得堡举行峰会。从 2011 年法国戛纳峰会起，20 国集团峰会实现机制化。历次峰会上，发达国家领导人和新兴经济体领导人就国际经济金融事务交换看法，通过一系列重要决定，为应对国际金融危机、促进世界经济复苏发挥了重要作用，为推动世界经济复苏及国际金融体系的改革与治理做出重要贡献。20 国集团成员的人口占全球的 2/3，国土面积占全球的 60%，国内生产总值占全球的 90%，贸易额占全球的 80%，其构成兼顾了发达国家和发展中国家以及不同地域平衡，在全球事务中发挥着举足轻重的作用，成为共同应对全球性问题的有效的多边治理机构。

2013 年 10 月，中国国家主席习近平在雅加达同印尼总统苏西洛举行会谈，习近平倡议筹建亚洲基础设施投资银行，促进本地区互联互通建设和经济一体化进程，向包括东盟国家在内的本地区发展中国家基础设施建设提供资金支持，并同域外现有多边开发银行合作，相互补充，共同促进亚洲经济持续稳定发展。2014 年 10 月，包括中国、印度、新加坡等在内 21 个首批意向创始成员国的财长和授权代表在北京正式签署《筹建亚洲基础设施投资银行备忘录》，共同决定成立亚洲基础设施投资银行，从而标志着这一中国倡议设立的亚洲区域新多边开发机构的筹建工作将进入新阶段。2015 年 6 月 29 日，《亚洲基础设施投资银行协定》在北京正式签署，57 个意向创始成员国财长或授权代表出席了签署仪式。截至 2015 年 12 月 25 日，包括缅甸、新加坡、文莱、澳大利亚、中国、蒙古、奥地利、英国、新西兰、卢森堡、韩国、格鲁吉亚、荷兰、德国、挪威、巴基斯坦、约旦等在内的 17 个意向创始成员国批准《亚洲基础设施投资银行协定》并提交批准书，亚洲基础设施投资银行正式成立。2015 年 12 月 31 日，随着菲律宾签署《亚





洲基础设施投资银行协定》，亚洲基础设施投资银行 57 个意向创始成员国已全部签署《亚洲基础设施投资银行协定》。亚洲基础设施投资银行的创立，有利于通过公共部门与私人部门的合作，有效弥补亚洲地区基础设施建设的资金缺口，推进了亚洲区域经济一体化建设；有利于扩大全球投资需求，支持世界经济复苏；有利于通过基础设施项目，推动亚洲地区经济增长，促进私营经济发展并改善就业；有利于通过提供平台将本地区高储蓄率国家的存款直接导向基础设施建设，实现本地区内资本的有效配置，并最终促进亚洲地区金融市场的迅速发展。对国际金融体制乃至对全球经济治理体制的改革来说，在全球经济增长潜力最大的亚洲地区设立区域性投资银行，通过多种直接投融资手段与途径组织大规模基础设施建设，实现区域经济乃至全球经济一体化，是有效疏导化解全球游资、使全球游资转变为社会生产力，挤掉全球经济泡沫、使全球虚拟经济和实体经济从不对称复归对称，促进全球金融体制改革、使全球金融体制由间接投融资为主导转变为直接投融资为主导并消除全球金融危机根源的重要途径。中国对亚洲基础设施投资银行的顶层设计不仅强调与国际惯例国际标准接轨，而且着眼于与国际潮流、历史趋向合拍，这是对现有国际金融机构优缺点的扬弃。**亚洲基础设施投资银行**不仅仅是对现有国际金融机制的一种补充，通过新规则的制定与实行，发挥重要的示范引导作用，从而有利于推动国际金融体制的改革。



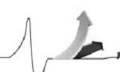
11.3.3　全球经济治理发展的新动向

20 世纪 90 年代以后，伴随着经济全球化的加速发展和世界各国经济发展的不平衡，全球经济治理表现出一些新的发展特点。

一是全球性国际经济组织的作用有所下降。国际货币基金组织、世贸组织等的协调作用，主要体现为机构协调。但是，由于它们在运行过程中的缺陷，其协调作用已受到很大影响。例如，国际货币基金组织在处理亚洲金融危机中的表现，受到了许多经济学家和政治家的批评，并面临着多方面改革的压力。世贸组织的运行也存在着各种制度缺陷，如谈判交易费用因其成员数量增多而不断增加，谈判耗时长、灵活性差，协议生效后的执行成本高、执行难等。近年来，要求世贸组织进行改革的呼声不断出现，特别是多哈回合谈判的一再受挫，要求改革的呼声更加高涨。

二是七国集团的作用不断下降。20 世纪 80 年代中后期，7 国集团加强了宏观经济政策协调力度，但是收效不大，未能完全达到政策制定者预期的效果，甚至还给某些国家的宏观经济带来严重的负面影响。世界经济发展的不平衡使这些国家之间在某些重大问题上的协调性降低，近年来美国的单边主义倾向进一步加剧了这种趋势的发展。美国推动国际经济政策协调的动因往往是为了解决国内经济问题，但它往往并不从自身寻找原因，而是将本国的经济问题归咎于外国的经济政策，要求别国进行经济政策的调整。美国的这种做法越来越受到各国的抵制，客观上也降低了其他国家的政策协调意愿。

三是区域经济政策协调及双边经济政策协调不断发展。在不违背世贸组织原则的前提下，区域合作是对多边合作的补充。相对于多边合作，区域或双边合作具有



更大的灵活性，往往可以避开世贸组织谈判中无法回避的难题。世贸组织成员经济实力和发展水平的差异，也促使一些地域邻近、经济互补的国家考虑优先采取区域合作的方法。20 世纪 90 年代以来，区域合作掀起热潮。在亚洲，除了亚太经合组织外，次区域性的国际合作也获得了发展。亚洲金融危机之后，东亚地区成立了由东盟 10 国加上中、日、韩三国的次区域性合作组织，确立了首脑定期会晤、财长定期会商和政策对话等机制。东盟 10 国已着手发展自由贸易区，并计划到 2020 年年底之前创建一个类似欧盟的经济共同体。东盟与中国已于 2010 年建成自由贸易区，同时也积极同日本、韩国、印度和欧美国家商讨建立自由贸易区。欧盟各成员国的政策协调是目前最高级别的国际经济政策协调。20 世纪 90 年代以来，欧盟致力于促进欧盟各国向更加健全、更加紧密的经济联盟过渡。在实施东扩计划的同时，欧盟也积极开展跨区域的双边合作，先后与墨西哥、智利、南方共同市场、中东与地中海沿岸国家及海湾国家协商建立自由贸易区。美洲经济贸易合作取得进一步发展。北美自由贸易区向南延伸，美国与尼加拉瓜、萨尔瓦多、危地马拉和洪都拉斯等中美洲国家达成自由贸易协定。拉美自由贸易区取得实质进展。南方共同市场和安第斯共同体签署了自由贸易协定，为南美国家建立统一大市场奠定了基础。此外，美国还致力于推动美洲自由贸易区的建立，试图将北美自由贸易区、安第斯共同体、南方共同市场等联合，建成世界上最大的南北区域经贸集团。

四是中国等发展中国家在全球经济治理中的作用大幅增强。中国经济的快速发展和不断壮大的经济实力使其对世界经济的影响越来越大。发达国家已不可能无视发展中国家尤其是中国的存在。可以说，没有中国的参与，全球经济治理很难决策，即使做出决策也难以实施。进入 21 世纪以来，七国集团频繁对中国发出邀请。2003 年和 2005 年，中国国家主席两次应邀出席八国集团首脑与发展中国家领导人对话会议，中国财长和央行行长也多次出席七国集团部长级对话会议。同时，中国参与的金砖五国和 20 国集团也已经形成固定的对话和协调机制。近年来，中国政府倡议和推行的“一带一路”战略与亚洲基础设施投资银行正在发挥着越来越大的世界影响。在 21 世纪的全球经济治理和国际经济秩序的改革中，中国等发展中大国的重要作用将会越来越突出。



复习思考题

一、名词解释

国际经济传递　国际经济协调　以邻为壑政策　政策无差异曲线　政策契约线　囚徒困境　全球经济治理　亚投行

二、问答题



1．国际经济传递的渠道有哪些？

2．举例说明宏观经济国际协调的“囚徒困境”。

3．宏观经济政策国际协调主要从哪些政策方面协调？



4．简述全球经济治理的发展历程。

5．为何在经济全球化条件下要加强全球经济治理？

6．简述全球经济治理的现有缺陷与改革路线。

7．20 世纪 90 年代后，全球经济治理发展有哪些新特点？

延伸阅读

[1] 裴长洪．全球经济治理、公共品与中国扩大开放[J]．经济研究，2014(3)．

[2] 庞中英．1945 年以来的全球经济治理及其教训[J]．国际观察，2011(2)．

[3] [美]罗伯特・吉尔平．全球政治经济学：解读国际经济秩序[M]．杨宇光，杨炯译．上海：上海人民出版社，2006．

[4] 徐洪才. 变革的时代：中国与全球经济治理[M]．北京：机械工业出版社，2014.